

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux étudiants titulaires d'un diplôme reconnu par l'état bac+2 ou par équivalent sur dossier
- Être âgé(e) de moins de 26 ans
- Avoir une sensibilité pour les secteurs du luxe, du Travel Retail et du Duty Free

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce cursus a pour objectif de fournir aux apprentis les moyens d'accéder à des fonctions d'encadrement :

- Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ;
- Commercialiser l'offre de produits et de service de l'entreprise ;
- assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial ;
- Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution ;
- Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente ;
- Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle ;
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale ;
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

COMPETENCES DEVELOPPEES

- Appréhender les éléments de l'environnement économique externe de l'entreprise ou de l'organisation
- Collaborer au sein de (ou des) service(s) marketing, commercial et production tout en respectant les réglementations et législations en vigueur
- Travailler dans des équipes pluridisciplinaires et pluriprofessionnelles
- Organiser et contrôler l'activité d'une équipe
- Comprendre et utiliser les informations comptables et financières liées à l'activité de l'entreprise, de l'unité ou de l'organisation

PERIODE DE FORMATION

La licence se déroule sur 1 année à raison de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise.

MODALITES D'INSCRIPTION

- Présélection sur dossier de candidature
- Entretien individuel

EVALUATION DE LA FORMATION

L'apprenti doit avoir validé les unités d'enseignement requises, soutenu et validé le rapport d'activité et obtenu le niveau minimum requis du TOEIC en anglais (TOEIC - Test of english for international communication).



PERSPECTIVES DE CARRIERES

Métiers du Travel Retail & Duty Free :

- Attaché commercial
- Chef de secteur
- Chef de produit
- Chargé de promotion marketing
- Chargé de projet marketing
- Assistant marketing
- Chargé de clientèle

LES + ELYSEES MARBEUF

- Réseau de 3000 entreprises
- Cycles de conférences de professionnels de grandes enseignes
- Visites d'entreprises & institutions

PROGRAMME

DESCRIPTION DE L'ANNÉE
Politiques et stratégies économiques dans le monde
Règles générales du droit des contrats
Géographie et économie du commerce international
Action commerciale internationale
Mercatique 1 : Concepts et études
Management processus et org de l'entreprise
Négociation et management des forces de vente
L'union européenne : origines et fonctionnement
Veille stratégique et concurrentielle
Test d'anglais : niveau A2 du cadre européen
Expérience professionnelle et rapport d'activité
Retour entreprise

* Sous réserve de modification des programmes.



UN MOT SUR L'APPRENTISSAGE

L'apprentissage se base sur une pédagogie en alternance et parfois par projets. L'apprenti occupe un poste à « temps plein » au sein de son entreprise, en tant que salarié. Il développe ainsi dans le même temps connaissances théoriques, compétences techniques et expérience professionnelle. L'école Élysées Marbeuf organise de nombreux ateliers coaching afin d'aider les apprentis dans leur recherche d'entreprise.

CONTACTS

Paris

64 bis, rue la Boétie - 75008 Paris
 Tél. : +33 (0) 1 53 23 87 00
 E-mail : info@elysees-marbeuf.fr