



MBA COMMUNICATION ET MARKETING

EN COLLABORATION AVEC HECCI BUSINESS SCHOOL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le MBA **Communication** et **Marketing** que nous proposons en co-diplomation avec HECCI de Toulon, permet de former des spécialistes maîtrisant à la fois les outils traditionnels du marketing et les nouvelles tendances et techniques du marketing et de la communication.

Le marketing et le comportement du consommateur ont beaucoup évolué ces dernières années et le milieu professionnel est en attente de compétences ayant une connaissance globale de ces changements. L'objectif de ce MBA est de former des managers à la pointe des spécificités et des techniques du marketing de demain.

Le MBA **Communication** et **Marketing** permet aux futurs

diplômés d'occuper de multiples postes d'encadrement et d'expertise dans le domaine du marketing et de la communication au sein d'entreprises industrielles, commerciales et de services : chef de produit, chef de publicité, responsable des ventes, directeur(ice) commercial(e), chargé(e) d'étude de marché. Ce MBA permet aussi aux futurs diplômés qui le souhaitent d'initier leur propre projet tel un cabinet de conseil, une agence de communication, un cabinet de formation, une agence de community management...



Vous pouvez télécharger cette fiche en scannant le qr code



MBA COMMUNICATION ET MARKETING

A la lumière de ce MBA les diplômés développeront des compétences dans différents domaines tels que :

- **L'étude et le conseil** : réaliser et analyser des études de marché quantitatives et qualitatives.
- **La communication** : définir une stratégie de communication, bâtir une campagne d'action et en mesurer les impacts, établir un suivi des actions dans le temps.
- **Le merchandising** : analyser la performance d'une politique d'assortiment, optimiser l'implantation des produits dans l'espace de vente, tant pour une entreprise de fabrication que pour un commerce.
- **Le marketing de produit** : faire un diagnostic stratégique et opérationnel d'un produit ou d'une gamme, négocier en interne et en externe pour l'ajustement de la politique et la réalisation des objectifs, lancer des produits et services nouveaux et en définir le mix.
- **Le management de la force de vente** : recruter, former, organiser et animer la force de vente sur le terrain.
- **Le marketing digital** : savoir décliner la stratégie marketing en utilisant les nouveaux outils technologiques et internet.



CONDITIONS D'ACCÈS

L'accès à ce MBA est réservé à quatre catégories d'auditeurs. Titulaire d'une licence fondamentale ou appliquée, Une maîtrise en sciences de gestion ou en économie, Diplôme d'ingénieur,

Avoir une expérience professionnelle dans le domaine commercial et du business supérieure à 5 ans.



PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES DU PARCOURS

Les diplômés de ce MBA Marketing et Communication peuvent exercer plusieurs métiers dans les domaines du Marketing Stratégique, du Marketing Opérationnel, du Marketing Digital et de la communication. Plusieurs postes pourront être occupés :

- Chargé d'études qualitatives et quantitatives,
- Chargé d'études quantitatives,
- Chef de produit, chef de marque,
- Responsable zone de marché,
- Ingénieur support affaires,
- Directeur de communication et de publicité
- Responsable évènementiel
- Conseiller en communication,
- Directeur commercial,
- Consultant en Marketing et Communication,
- Animateur de force de vente,
- Directeur marketing,
- Responsable de développement commercial,
- Chef de produit et de rayon,