

Filière Commerce Distribution Marketing Services

Programme Grande Ecole ICD Option Management de la Relation Client

Diplôme de l'ICD visé bac+5 - Grade de Master



En contrat de professionnalisation - 2 ans

L'ICD est l'Ecole de Commerce du Groupe IGS. Créée en 1980, elle compte aujourd'hui 4000 diplômés exerçant dans les domaines du marketing opérationnel ou stratégique, de la négociation de haut niveau, des achats, ou encore du e business ou du développement à l'international. Le positionnement clairement affirmé de l'ICD est de former des « développeurs d'affaires ».

4 parcours d'option en alternance sont proposés en alternance après bac + 3 : Management de la Relation Client / E-Business et Marketing Digital / Relation Clients en Banque / Conseiller en Gestion de Patrimoine

Compétences visées par le diplôme ?

Commercial et marketing

- Gérer un portefeuille de clients B to B
- Définir et mettre en œuvre une politique marketing et commerciale
- Gérer et analyser des données à l'aide de solutions CRM
- Construire et suivre des opérations de marketing opérationnel

Retailing / achats

- Maîtriser les flux logistiques et optimiser le supply chain management

- Définir et mettre en œuvre une politique d'achats dans une optique durable
- Gérer et optimiser un portefeuille fournisseurs
- Développer et animer un réseau d'enseignes

Management d'entreprise

- Contribuer à la réflexion stratégique de l'entreprise
- Exercer son activité en mode projet
- Manager une Business Unit et animer une équipe
- Prendre en compte l'environnement international de l'entreprise

Niveau d'admission

- Bac +3 validé

Lieu de formation

- CIEFA 3 rue Pierre Dupont - 75010 Paris

Programme de formation

Développement commercial et marketing

- Audit et marketing stratégique
- Luxury marketing
- Négociation grands comptes
- Key account Management

Management de la Relation Client

- Marketing relationnel et eCRM
- E marketing
- Plan media

Retailing / achats

- Management des enseignes
- Stratégie d'achats
- Category management
- Achats responsables
- Supply chain management

Affaires internationales

- Marketing international
- Multicultural marketing

- Gestion des achats internationaux
- Business English et 2^{ème} langue étrangère

Management général de l'entreprise

- Pilotage budgétaire
- Fiscalité et pratiques commerciales
- Les instruments financiers
- Business Plan
- Lobbying
- Ethique du commerce et développement durable
- Gouvernance d'entreprise
- Business game
- Conduite de projet

Management des hommes

- Management d'équipes
- Management commercial
- Management du changement

Recherche / Marketing personnel

- Grand oral et mémoire de recherche
- Développement personnel et pilotage de carrière
- Passeport compétences

Le contrat de professionnalisation

MODE D'EMPLOI

Programme Grande Ecole ICD
Option Management de la Relation Client
Diplôme de l'ICD visé bac+5 - Grade de Master

- Durée de formation : 1080 heures sur 24 mois.
- Rythme de l'alternance : 3 à 4 jours de cours tous les 15 jours en moyenne
- Début de la formation : Septembre
- Démarrage en contrat de professionnalisation : au plus tard le jour du début des cours / possibilité de démarrer l'entreprise 1 mois avant.

Les avantages pour l'alternant

- Formation gratuite
- Pas de frais d'inscription ou d'admission
- Un salaire mensuel tout au long du contrat de professionnalisation (55 à 80% du SMIC minimum selon l'âge et le diplôme précédent pour les moins de 26 ans. 100% du SMIC pour les plus de 26 ans.)
- Une expérience professionnelle réelle
- L'accompagnement du CIEFA à la recherche d'une entreprise d'accueil (80% des alternants intègrent une entreprise partenaire du CIEFA)

Les avantages pour l'employeur

- Aide du CIEFA au sourcing et recrutement de l'alternant prise en charge par le CIEFA du traitement administratif des contrats
- Accompagnement et formation des tuteurs entreprises par le CIEFA
- Prise en charge totale ou partielle par un OPCA des frais de formation
- Le salarié n'est pas pris en compte dans l'effectif de l'entreprise.

- **30 ans d'expertise** ALTERNANCE
- **20 formations** reconnues
BTS / Bac +3 - Licences pro
Bac+4/+5 - Cycle Master Professionnel*
- **4 filières** métiers

Contact étudiants :

Prisca KONDE - Chargée d'admission
01 80 97 45 67 - pkonde@groupe-igs.fr

Contact entreprises :

Sylvanie MASSE - Chargée des Relations Entreprises
01 80 97 45 69 - smasse@groupe-igs.fr

* Les termes «Cycles Masters Professionnels» indiquent des niveaux d'études Bac+4/Bac+5,