

CONVAINCRE et vendre

CE Marketing de l'Innovation

BAC+3

- Vous êtes :** Titulaire d'un Bac+2
- Vous souhaitez :** Comprendre et analyser les marchés
Anticiper les besoins des consommateurs
Contribuer à la politique Marketing
Manager des équipes commerciales et marketing
- Vous aimez :** L'analyse
L'innovation et la conquête de marchés
L'animation d'équipe
- Emplois :** Assistant acheteur
Assistant marketing
Commercial/Délégué commercial
- Perspectives :** Chef de Produit/Responsable Marketing
Responsable commercial
Directeur de magasin

Les **+** ESUP

Formule
classique ou
alternance
Innovation produit

LES TEMPS FORTS DE LA FORMATION

Marketing stratégique
(approches stratégiques, business plan...)

Marketing de l'Innovation (approche produits, phénomènes de résistance consommateurs...)

Marketing international
(nouveaux marchés internationaux...)

Marketing opérationnel (plan d'action, budgets, marchés B to C, B to B...)

Marketing bancaire (découverte et spécificités du secteur)

Marketing des services (yield management...)

Techniques de gestion appliquées au Marketing

Droit européen
Culture générale européenne
Communication en anglais



Découvrez nos autres pôles

