

COMMERCE MARKETING



Que l'on soit un grand Groupe Multinational ou une PME, quelque soit son secteur d'activité, les métiers du commerce et du marketing sont essentiels pour assurer le développement, l'attractivité et la commercialisation de l'offre de produits et de services de toute organisation.

Dans la région Hauts-de-France, ils ont trouvé à s'exercer dans des secteurs au fort dynamisme comme la distribution, la banque-assurance et la vente à distance.

Ils s'inscrivent aujourd'hui dans un contexte évolutif qui les rend à la fois plus passionnants mais aussi plus exigeants. Les NTIC, les arbitrages budgétaires apportent des bouleversements dans les modes et usages de consommation. S'observent aussi des tendances accrues en matière d'achats de solution plutôt que de produits, incorporant plus de services, de gain de temps, plus de bénéfices fonctionnels et émotionnels. Entre les écoles de commerce, les IAE (Instituts d'Administration des Entreprises) et les IUT (Instituts Universitaires de Technologies), l'offre de formation du CFA Formasup englobe l'ensemble des métiers du commerce et du marketing et propose ainsi des parcours complets du niveau bac+2 à bac+5 en apprentissage.

▶ MÉTIERS

Commercial, Assistant export, Directeur de centres de profits, Chef de rayon, Chargé d'études marketing, Conseiller clientèle, Directeur de merchandising, Responsable des achats ou des ventes, Responsable enseigne, Courtier en assurance, Négociateur immobilier, Directeur de communication, Chargé clientèle de particuliers ou de professionnels, Responsable export et import, Chargé de produit e-commerce, ...

▶ WWW.FORMASUP-NPC.ORG



DUT Techniques de Commercialisation
DUT Techniques de Commercialisation à
Orientation Industries Agro-alimentaires

Licence Professionnelle Banque-Finance-
Assurance / Conseiller Gestionnaire de Clientèle

Licence Professionnelle C-ProS :
Commercialisation de Produits et Services
- Commercialisation des Biens et Services
Interentreprises

Licence Professionnelle C-Distri : Commerce et
Distribution - Management du Point de Vente

Licence Professionnelle DISTRISUP (Distribution
option Management et Gestion de rayon)

Licence Professionnelle Manager en Distribution
spécialisée orientation équipement de la maison
(MEM)

Licence Professionnelle Métiers du Commerce
International dans les PME

Licence Professionnelle E-commerce et
Marketing numérique

Licence Professionnelle Commercialisation des
produits et services BtoB

Diplôme BBA EDHEC (ex ESPEME)
BBA EDHEC Retail - Management

Master Sciences Economiques et Gestion :
Management Général Business Units

Master Marketing Commerce et Relation Client

Master Marketing Direct Digital

Master Marketing et Vente, spécialité :

- Management de la Distribution

- Commerce Connecté

- Marketing du Distributeur

Master Marketing Vente : Commerce et
Merchandising

Master Ingénierie de la Santé : parcours
Healthcare Business et Recherche Clinique (M2)

Grade Master IÉSEG School of Management :
parcours Marketing, Distribution et E-commerce

Master Information Communication : parcours
Communication Interne et Externe

Master Droit, Économie et Gestion : Finance
option : Chargé d'Affaires ou Parcours Conseiller
de clientèle patrimoniale

Grade Master SKEMA Lille École de Commerce

Diplôme de l'École Supérieure de Journalisme
de Lille

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des technico-commerciaux autonomes, polyvalents, compétents et évolutifs ayant des personnalités capables d'assumer des fonctions à responsabilité dans divers domaines tels que le marketing, la fonction achat, la distribution, la vente, la communication. Former aux métiers à dominance commerciale en leur assurant polyvalence, autonomie et potentiel évolutif.

La formation vise l'acquisition de connaissances et de compétences nécessaires à l'exercice des fonctions professionnelles, tout en intégrant les éléments permettant de maîtriser les futures évolutions de ces fonctions.

▶ DÉBOUCHÉS

Chargé d'études commerciales, Attaché commercial, Assistant chef de rayon, Représentant, Négociateur immobilier, Assistant export, Conseiller marketing, Conseiller de clientèle, Assistant communication, Chargé de clientèle, Assistant service achat, Consultant en organisation d'événements,...

Avec l'expérience, il évolue vers des postes d'encadrement : Chef de produit, Responsable de zone, Directeur des ventes, Responsable export, Acheteur, Chargé de développement commercial, Responsable marketing, Manager de département, Gérant de magasin ou de PME, Chef de publicité, ...

▶ LIEUX DE FORMATION

▶ IUT de Valenciennes

Les Tertiales
rue des Cent Têtes
59313 VALENCIENNES CEDEX 9

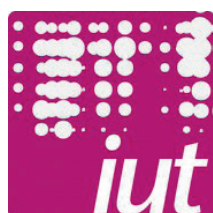
03 27 51 11 92



▶ IUT de Roubaix

Rond Point de l'Europe
BP 557
59060 Roubaix Cedex

Céline CALONNE
Chargée de mission des formations par Apprentissage
03 28 33 36 40



▶ IUT de Lens

Rue de l'Université – SP 16
62307 Lens Cedex

03 21 79 32 59



▶ IUT du Littoral côte d'Opale – site de Dunkerque (Uniquement 2^{ème} année)

Département TC
Centre universitaire de la Citadelle
220 avenue de l'Université - BP 5313
59379 Dunkerque Cedex 1

03 28 23 70 61



DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION À ORIENTATION INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des commerciaux de l'industrie et du commerce spécialisés dans la vente, notamment dans le domaine agro-alimentaire. Après une phase de formation aux produits, aux méthodes commerciales de l'entreprise, l'apprenti est à même de conduire des actions commerciales de manière autonome.

▶ DÉBOUCHÉS

Technico-commercial, Manager de rayon ou Chef de département en grande distribution alimentaire ou spécialisée, Commercial, Responsable de secteur chez un intermédiaire du commerce (grossiste), Chargé de clientèle ou développement dans une entreprise de services ou de production, Manager en gestion des flux de produits en distribution, Assistant chef de rayon, Représentant, Assistant commercial - service achat, ...

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IUT de Valenciennes site de Cambrai

Centre universitaire La Forêt
6 rue de Rambouillet
59408 CAMBRAI cedex

03 27 72 33 30
03 27 72 33 19



LICENCE PROFESSIONNELLE BANQUE-FINANCE-ASSURANCE / CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des chargés, conseillers et gestionnaires « clientèles particuliers » dans le secteur de la banque et de l'assurance, immédiatement opérationnels. La formation vise à permettre d'acquérir une double compétence (technique et commerciale).

▶ DÉBOUCHÉS

Conseiller bancaire en centre de relation clientèle ou en agence, Assistant responsable d'affaires, Technico-commercial, Attaché commercial, Chargé d'affaires junior, Responsable du service suivi de chantier, ...

▶ LIEUX DE FORMATION

▶ Assifa

Délégation Nord Picardie
Immeuble Le Mercury
30 place Salvador Allende
BP 40487
59664 Villeneuve d'Ascq

03 20 14 97 60



L'École supérieure de la banque

réseau
CFA
BAN
QUES

▶ Faculté de Finance, Banque et Comptabilité

2 rue de Mulhouse
BP 381
59020 Lille Cedex

03 20 90 77 02



Faculté de Finance,
Banque, Comptabilité

Université Lille 2

▶ IUT du Littoral Côte d'Opal (site de Dunkerque)

Centre Universitaire de la
Citadelle
220 avenue de l'Université
BP 5313
59379 Dunkerque Cedex 1

03 21 19 06 26 ou 30



LICENCE PROFESSIONNELLE C-PROS : COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES - COMMERCIALISATION DES BIENS ET SERVICES INTERENTREPRISES

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des cadres commerciaux aux spécificités des marchés industriels et des services interentreprises dans les domaines de la vente, de l'achat et du marketing : technicité et complexité des produits, diversité et compétences des interlocuteurs, risque financier important lié à la négociation, commercialisation des produits et des services à caractère technique, ...

▶ DÉBOUCHÉS

Chef de produit, Cadre Technico-commercial, Chargé d'affaires, Acheteur, Manager de rayon, ... dans divers secteurs d'activités : les petites et moyennes industries (PMI), les structures industrielles et commerciales décentralisées de grands groupes industriels, les entreprises de négoce industriel, les sociétés de services aux entreprises, les banques, les assurances, ...

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IUT de Lens

Université d'Artois
Rue de l'Université – SP 16
62307 Lens Cedex

03 21 79 32 59



UNIVERSITÉ D'ARTOIS

LICENCE PROFESSIONNELLE C-DISTRI : COMMERCE ET DISTRIBUTION - MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels aux métiers de l'encadrement en grandes et moyennes surfaces spécialisées. Vente, organisation, gestion et théâtralisation d'un univers de produits, management d'une équipe de vente sont le quotidien de ces métiers.

▶ DÉBOUCHÉS

Chef-Manager de rayon, Manager d'équipe, Directeur adjoint ou de Directeur de magasin à moyen et long terme.

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IUT de Lens

Université d'Artois
Rue de l'Université – SP 16
62307 Lens Cedex

03 21 79 32 59



LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIER DU COMMERCE INTERNATIONAL DANS LES PME

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

La licence professionnelle « Métiers du Commerce International en PME » permet d'approfondir des connaissances et les savoir-faire en Commerce International et garantit aux étudiants une meilleure maîtrise de toutes les techniques d'approche des marchés internationaux. Elle vise à former des vendeurs, des acheteurs qui interviennent à l'international, sur des marchés porteurs ou émergents : Union Européenne, Bassin Méditerranéen, Chine.

Certains cours sont assurés par des cadres d'entreprises ou des chercheurs étrangers.
Une bonne maîtrise de l'anglais est recommandée.

▶ DÉBOUCHÉS

Responsable dans les services import-export
Conseiller en développement international
Collaborateur international
Assistant commercial export
Assistant manager import-export
Acheteur international
Chef de produit international

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IAE Lille

104 av. du Peuple Belge
59043 Lille Cedex

03 20 12 34 50



LICENCE PROFESSIONNELLE DISTRISUP (DISTRIBUTION OPTION MANAGEMENT ET GESTION DE RAYON)

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des jeunes au management de rayon en grandes surfaces (alimentaires et grandes surfaces spécialisées), rapidement opérationnels : gestion, commerce, management d'équipes, ...

▶ DÉBOUCHÉS

Manager de rayon (en hyper ou grand magasin) sous la responsabilité du Manager de secteur, du Directeur de magasin, Manager en Distribution. Il assure plusieurs fonctions.

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IAE Lille

104 av. du Peuple Belge
59043 Lille Cedex

03 20 12 34 50



LICENCE PROFESSIONNELLE E-COMMERCE ET MARKETING NUMÉRIQUE

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Au terme de la licence, il s'agira de maîtriser :

- Les outils informatiques du commerce électronique (capture et traitement des supports audio-visuels) ;
- Les nouvelles méthodes de marketing qui favorisent l'achat en ligne dans des conditions de sécurité ;
- Les outils culturels qui permettent la mise en place : droit, anglais, communication.

À l'issue de la formation, les diplômés seront capables de :

- Développer le marketing propre aux médias en ligne ;
- Être des interlocuteurs compétents pour les informaticiens développeurs des sites ;
- Assurer la lisibilité et la promotion sur les sites ;
- Assurer les éléments de sécurisation et de légalité des sites.

▶ DÉBOUCHÉS

Responsable visibilité du site, Webmaster, Responsable produits en ligne, Assistant chef de projet, Responsable partenariat, Chef de clientèle marketing en ligne, ...

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IUT C Roubaix

Rond Point de l'Europe
BP 557
59060 Roubaix Cedex

03 28 33 36 40



LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DES PRODUITS ET SERVICES B TO B

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer une double compétence associant aptitudes commerciales et maîtrise technique afin de répondre aux exigences de la négociation et de la vente d'entreprise à entreprise.

Les compétences acquises sont :

- maîtriser les enjeux de l'entreprise dans le contexte national, européen et international,
- élaborer, mettre en place, suivre une offre commerciale,
- négocier et suivre les contrats notamment pour les caractéristiques techniques, les prix, les délais de réalisation des commandes,
- animer et encadrer une équipe de travail en ayant le souci de la réalisation personnelle, de la progression et de l'apprentissage des personnes dont il a la responsabilité,
- réaliser la vente des différents produits et services auprès de clients et en gérer, en interne, les éventuelles incidences (relations avec la production).

▶ DÉBOUCHÉS

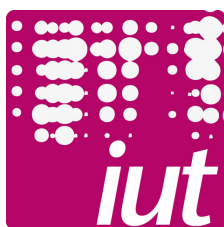
Attaché commercial, Chargé de comptes, Chargé de clientèle, Assistant Manager des Ventes, Responsable des services d'assistance clientèle, ...

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IUT C Roubaix

Rond Point de l'Europe
BP 557
59060 Roubaix Cedex

03 28 33 36 40



LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGER EN DISTRIBUTION SPÉCIALISÉE ORIENTATION ÉQUIPEMENT DE LA MAISON (MEM)

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Apporter les connaissances techniques et une double compétence commerciale et managériale nécessaires à l'insertion professionnelle en grandes et moyennes surfaces spécialisées (ou multi-spécialisées) dans un des domaines suivants du secteur de l'équipement de la maison : bricolage, décoration, ameublement, hifi, son, vidéo, électro-ménager, aménagement extérieur...

▶ DÉBOUCHÉS

Managers de rayons, responsables d'univers de vente spécialisés en équipement de la maison.

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IUT de Valenciennes

Les Tertiales
rue des Cent Têtes
59313 VALENCIENNES CEDEX 9

03 27 51 11 92



DIPLÔME BBA EDHEC (EX ESPEME) GROUPE EDHEC

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Approfondir les compétences acquises en entreprise, en développant à la fois leurs savoir-faire en matière de Business Analysis et Business Développement ainsi que des compétences managériales.

▶ DÉBOUCHÉS

Management, Audit et finance, RH, Marketing, Commerce.

▶ LIEU DE FORMATION

▶ BBA-Edhec

24 rue Gustave Delory – CS 50411
59057 Roubaix Cedex

03 20 15 45 31



BBA EDHEC PARCOURS RETAILS MANAGEMENT (BACHELOR)

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Enseigné à Lille et à Nice, le parcours in Management Studies s'adresse aux étudiants qui recherchent un équilibre entre spécialisations académiques, expérience internationale et expérience professionnelle.

La flexibilité et la multiplicité des choix de ce parcours vous permettent de moduler année par année votre parcours selon vos objectifs personnels et professionnels. Les deux premières années sont dédiées aux fondamentaux du management, et la troisième et quatrième sont dédiées à la spécialisation académique et sectorielle.

L'immersion internationale est une condition sine qua non à l'obtention du diplôme BBA parcours Management Studies. Cette obligation s'effectue dans le cadre d'un échange académique dans l'une de nos 103 universités partenaires. Dès la 2ème année, les étudiants peuvent par ailleurs opter pour le Global Manager Certificate, qui vous conduira à Séoul, Dublin, New York ou encore à London Metropolitan University.

La filière International Business Track permet de passer la 3ème et 4ème année totalement en anglais : alterner 2 périodes de 6 mois de stage ou d'échange à l'étranger puis 2 semestres académiques 100% en anglais à l'Edhec; avec la possibilité de choisir une mineure International marketing ou bien Finance.

▶ DÉBOUCHÉS

Banque Assurance et Gestion de patrimoine, Banque d'investissement, Gestion privée, Audit Contrôle de gestion et Direction financière, Marketing Communication et Médias, Luxe, E-commerce & Digital Business, Hospitality & event Management, Retail & Distribution Management, Achats & Supply Chain, Développement des Ressources Humaines et Leadership, Entrepreneurship.

▶ LIEU DE FORMATION

▶ BBA-Edhec

24 rue Gustave Delory – CS 50411
59057 Roubaix Cedex

03 20 15 45 31



MASTER SCIENCES ECONOMIQUES ET GESTION : MANAGEMENT GÉNÉRAL BUSINESS UNITS

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des experts du management stratégique, capables de piloter une unité opérationnelle et capables de maîtriser des situations complexes et d'y apporter des réponses opérationnelles.

Il s'agit de former des managers porteurs :

- d'une solide assise conceptuelle et méthodologique dans les domaines clés de la gestion et du management ;
- d'une vision stratégique de leur organisation dans son environnement ;
- de compétences en matière de pilotage opérationnel des organisations et de business units.

▶ DÉBOUCHÉS

Manager dans la grande distribution, Responsable d'unités opérationnelles, Directeur d'agence bancaire, animateur de réseau de franchise, Chef de produit, Consultant en management... À ces orientations professionnelles s'ajoute la possibilité de s'orienter vers la Recherche pour déboucher sur les carrières d'enseignant-chercheur ou de conseil en gestion, dans de la Stratégie.

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IAE Lille

104 av. du Peuple Belge
59043 Lille Cedex

03 20 12 34 50



MASTER MARKETING ET VENTE COMMERCE ET RELATION CLIENT

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Apporter les connaissances fondamentales et un niveau élevé de professionnalisation pour les nouveaux métiers du marketing, du e-marketing et de la relation client. Ce parcours marketing « commerce et relation client » permet des focalisations sur plusieurs spécificités : gestion de l'offre, gestion de la relation client, développement des canaux de distribution, e-commerce, gestion du cross-canal et du trafic web, prospectives et études marketing, communication marketing, merchandising, marketing pour les nouveaux business models. Ces activités clés sont considérées dans le cadre des modèles économiques traditionnels et des nouveaux business models amenés par Internet, quels que soient les canaux commercialisation et de communication utilisés en priorité (offline et online) et les combinaisons de canaux privilégiées.

▶ DÉBOUCHÉS

La mention de Master forme des cadres en marketing, destinés à occuper des postes opérationnels, et à terme stratégiques, couvrant le vaste champ du marketing et de ses nouveaux métiers. Directeur (assistant) marketing, Chef de marché (junior), Directeur de la relation client, Responsable fidélisation, Responsable e-commerce, Responsable acquisition clients, Responsable des partenariats Marketing, Responsable après-vente. Responsable communication multicanal, Manager de réseaux, Responsable de nouveaux projets marketing.

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IAE Lille

104 av. du Peuple Belge
59043 Lille Cedex

03 20 12 34 50



MASTER MARKETING ET VENTE MARKETING DIRECT ET DIGITAL

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables d'apporter les compétences et les potentiels de responsabilité nécessaires aux entreprises, agences et prestataires de services oeuvrant dans le champ du marketing direct, de la vente par correspondance et à distance et du e-commerce.

▶ DÉBOUCHÉS

Assistants de direction marketing. Responsable prospection-fidélisation, Acheteur/chef de produit en VAD, Direction des catalogues spécialisés, Responsable du commerce électronique, Chef de clientèle, etc.

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IAE Lille

104 av. du Peuple Belge
59043 Lille Cedex

03 20 12 34 50



MASTER MARKETING ET VENTE, SPÉCIALITÉ :

- MANAGEMENT DE LA DISTRIBUTION
- COMMERCE CONNECTÉ
- MARKETING DU DISTRIBUTEUR

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels à des postes à responsabilité dans les domaines du marketing et du management, en France ou à l'étranger, dans le secteur de la distribution multicanal (magasins, centrales d'achats, sites e-commerce d'enseignes et pure-players, VAD, prestataires et fournisseurs de la distribution...).

Les apprentis ont le choix entre trois spécialités selon leurs objectifs professionnels :

- management de la distribution
- commerce connecté
- marketing du distributeur

Les compétences supplémentaires développées sont : autonomie dans la prise de décision, esprit d'équipe dans le travail, capacité d'analyse et de conceptualisation, maîtrise de la communication, management d'une équipe : prise de risque calculée et maîtrisée, envie de se dépasser, mobilité national et international.

▶ DÉBOUCHÉS

En magasin : Manager de rayon, Chef de secteur, Directeur de magasin...

En centrale et au siège : Merchandiser, Chef de produit, Responsable supply chain...

Chez les fournisseurs : Acheteur, Responsable marketing, Responsable grands comptes...

Dans le e-commerce : Chef de produit web, Traffic manager, E-merchandiser...

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IMMD

651 avenue des Nations Unies
59100 Roubaix

03 20 73 08 05



MASTER MARKETING VENTE : COMMERCE ET MERCHANDISING

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Nous formons des collaborateurs ayant de réelles capacités à la fois managériales, commerciales et en termes de gestion.

Au-delà des compétences techniques habituellement requises, nous cultivons et développons chez nos étudiants des compétences valorisées dans le monde de la distribution : polyvalence, autonomie, esprit d'entreprise, audace, créativité et sociabilité. Dans cette perspective, en marge des enseignements traditionnels assurés par une large majorité de collaborateurs professionnels d'enseignes partenaires et de marques fournisseurs, nous proposons à nos étudiants de nombreux dispositifs pédagogiques leur permettant d'exprimer leur créativité, leur capacité managériale et leurs talents : serious games, modules orientés compétences professionnelles et attitude, challenges commandés par les professionnels de la distribution ou les marques fournisseurs, sorties, etc.

▶ DÉBOUCHÉS

Le Master forme de futurs cadres dans le domaine du commerce et de la distribution, aussi bien en Back Office (Merchandiser, Chef de secteur GMS, Category Manager) qu'en Front Office (Chef de Marché, Chef de Rayon). Les professionnels que nous formons conçoivent et mettent en œuvre l'organisation des points de vente (implantation, présentation) ou préconisent des solutions merchandising à leurs clients distributeurs à partir de l'analyse des linéaires et de l'étude du comportement du consommateur.

▶ LIEU DE FORMATION

▶ Université d'Artois Partenariat ISCID CO

Site de St-Omer

03 21 60 38 91



MASTER INGÉNIERIE DE LA SANTÉ : PARCOURS HEALTHCARE BUSINESS ET RECHERCHE CLINIQUE (M2)

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des spécialistes dans les domaines des technologies biomédicales et de la recherche clinique.

Ce parcours permet aux professionnels diplômés de l'ILIS de disposer de compétences comme : gérer et mettre en œuvre des travaux de recherche clinique, Maîtriser la conformité technique et réglementaire des projets cliniques, Contrôler et monitorer le déroulement d'une étude de recherche clinique et le suivi des événements indésirables, Élaborer les solutions techniques adaptées aux besoins des établissements de santé, Déterminer une proposition commerciale avec les services compétents de l'entreprise ; négocier et conclure le contrat avec l'établissement de santé.

▶ DÉBOUCHÉS

Attachés et moniteurs de recherche clinique, Chefs de produits, Ingénieurs d'affaires, Ingénieurs technico-commerciaux pour l'industrie du médicament et du matériel biomédical, ...

▶ LIEU DE FORMATION

▶ ILIS

Faculté Ingénierie et Management de la Santé

Université de Lille - Droit et Santé

42, rue Ambroise Paré

59120 LOOS

Tél. 03 20 62 37 37



GRADE MASTER IÉSEG SCHOOL OF MANAGEMENT : PARCOURS MARKETING, DISTRIBUTION ET E-COMMERCE

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels du Marketing Direct et Digital capables de s'adapter en permanence aux évolutions technologiques et aux comportements de la demande et de la concurrence sur les marchés des particuliers comme sur les marchés industriels.

▶ DÉBOUCHÉS

Responsable marketing direct et digital, Trafic manager, Acheteur d'espaces medias, Responsable acquisition, Référenceur, Community manager, Chargé d'analyses de webmining, ...

▶ LIEU DE FORMATION

▶ IESEG

3 rue de la Digue
59000 Lille

03 20 54 58 92



MASTER MENTION INFORMATION COMMUNICATION : PARCOURS COMMUNICATION INTERNE ET EXTERNE

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former à la conception, à la coordination et à la mise en œuvre des politiques et des stratégies de communication en entreprises et en organisations (collectivités, agences de conseil en communication, secteur industriel, commercial et culturel, etc.).

Ce parcours forme aux métiers actuels de la communication et favorise l'adaptation aux métiers qui émergeront dans un secteur professionnel en évolution constante.

▶ DÉBOUCHÉS

Chargé - Responsable ou Directeur de la communication interne / externe, Responsable Relations Publiques, Consultant(e) en communication, Chef de projet (agences, collectivités...), Chargé de relations publiques, de communication événementielle, Attaché de presse, ...

▶ LIEU DE FORMATION

▶ Infocom Roubaix

UFR DECCID – rue Vincent Auriol
BP35 – 59051 Roubaix Cedex

03 20 41 74 55



MASTER DROIT, ECONOMIE ET GESTION : FINANCE OPTION CHARGÉ D'AFFAIRES OU PARCOURS CONSEILLER DE CLIENTÈLE PATRIMONIALE

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des cadres qui évolueront dans le secteur de la banque de détail comme dans les métiers du financement, de l'investissement et de l'évaluation des entreprises, sans oublier la formation des futurs enseignants-chercheurs en Finance.

▶ DÉBOUCHÉS

Conseiller bancaire de clientèle professionnelle et évolution vers Chargé d'Affaires Entreprises, Conseiller bancaire grand haut de gamme puis évolution vers la Gestion de Patrimoine, ...

▶ LIEUX DE FORMATION

▶ Assifa - CFPB

Délégation Nord Picardie
Immeuble Le Mercury
30 place Salvador Allende
BP 40487
59664 Villeneuve d'Ascq

03 20 14 97 60



▶ Faculté de Finance, Banque et Comptabilité

2 place Déliot
59000 Lille

03 20 90 74 82



GRADE MASTER SKEMA LILLE ÉCOLE DE COMMERCE

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des futurs managers et dirigeants d'entreprise internationaux (les « Global Knowledge Economy Talents »), capables de manager dans l'Économie de la Connaissance, générer de la performance durable. Accéder à des fonctions orientées vers la poly-compétence dans les fondamentaux de la gestion et du management. Le diplôme Grande Ecole est visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche et confère le grade de Master (bac+5). Il débouche sur la délivrance du diplôme d'Ecole Supérieure de Commerce (ESC).

▶ DÉBOUCHÉS

Analyste financier, Chargé de clientèle, Consultant en cabinet d'audit, Assistant contrôleur de gestion, Chargé d'étude marketing, Assistant chef de projet, Chargé du recrutement, Chargé de communication, Manager dans les organisations Non Gouvernementales...

▶ LIEUX DE FORMATION

▶ SKEMA

Campus Lille
Avenue Willy Brandt
59777 Euralille

03 20 21 59 90

skema
BUSINESS SCHOOL



DIPLÔME DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE JOURNALISME DE LILLE (2^{ÈME} ANNÉE)

▶ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des journalistes. Permettre aux entreprises de presse de bénéficier d'apprentis déjà polyvalents et formés en première année. Pendant leur année d'apprentissage, les étudiants sont suivis à l'ESJ Lille par des tuteurs, journalistes professionnels, responsables de filières de la direction des études, en radio, télévision, web et presse écrite / agence. L'apprentissage, associé à d'autres politiques est un levier reconnu de la diversité, l'ESJ Lille, à travers sa Prépa égalité des chances, est soucieuse d'apporter sa contribution à une plus grande diversité sociale dans les rédactions françaises.

▶ DÉBOUCHÉS

Les étudiants quittent l'école avec un savoir-faire reconnu et les premiers jalons posés dans les médias. Journalistes transversaux (presse écrite, audiovisuel et nouveaux médias d'information).

▶ LIEU DE FORMATION

▶ ESJ de Lille

École Supérieure de Journalisme de Lille
50, rue Gauthier-de-Châtillon
59046 Lille Cedex

03 20 30 44 00



L'Apprentissage du Supérieur,
révèle
les goûts et les talents

Success in progress

PLUS D'INFOS SUR WWW.FORMASUP-NPC.ORG

