

Spécialiste en marketing BF



Nature des tâches

Ils connaissent les lois qui régissent l'économie, les règles du jeu des marchés et suivent de près l'actualité. Ils élaborent pour leur entreprise, en ce qui concerne la commercialisation d'un produit, un concept efficace qui profite d'un créneau ou offre à un public cible un plus grand avantage que le produit concurrent. Ils mettent en place le concept de façon rentable. Ils doivent à cet effet penser de manière analytique et travailler de manière systématique. La mise en place du concept nécessite prévision, direction, coordination, organisation et contrôle. Le marketing se décompose en divers secteurs tels que la vente, la publicité, l'étude de marché, la gestion produit.

Conditions d'admission

- a) Examen MarKom réussi au cours des 5 dernières années ou équivalent et
- b) CFC dans le domaine commercial ou de la vente, maturité gymnasiale, diplôme ES, brevet fédéral, titre HES ou universitaire et
- c) 2 ans de pratique professionnelle dans le domaine du marketing, de la publicité, du marketing, des relations publiques ou de la vente.

Autre titre: 3 ans de pratique professionnelle dans le domaine.

Créativité, bon contact, bonne capacité d'expression, sens de la stratégie et des situations, habileté en matière de négociation, compréhension des évolutions de l'économie.

Formation

2-3 semestres cours préparatoires en cours d'emploi. Informations par l'intermédiaire de la Société Suisse des employés de commerce.

Titre obtenu: Spécialiste en marketing avec brevet fédéral.

Perspectives

Chef/-e de marketing, de vente, d'exportation, d'importation, conseil en communication (tous EPS) ; économiste d'entreprise HES, diplômé en gestion commerciale ESGC ; formation de chef/-e de produit, Key-Account-Manager.