BAC+5 (niveau 7) - RNCP 38938

Mastère Manager Relation Client et Marketing

Détails du programme par partenaire pédagogique

Code interne	Région	Ville	Partenaire pédagogique (organisme certificateur)	Durée et rythme	Méthodes pédagogiques	Modalités d'évaluation	Site du partenaire	Moyens pédagogiques (spécificités locales)	Moyens techniques (spécificités locales)	Moyens humains et d'encadrement (spécificités locales)	Déroulement (spécificités locales)	Suivi (spécificités locales)	Évaluation finale (spécificités locales)
6350145	**Sud-Ouest**	Blagnac	ISB Business School Blagnac	• 24 mois - 997 heures • Rentrée : septembre 2026 • L'action se déroule en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage, au rythme de trois semaines en entreprise puis une semaine de formation à l'école. Le calendrier des périodes en centre et en entreprise est communiqué à l'apprenti et à l'employeur avant le démarrage de la formation.	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'ISB Business School Blagnac et, le cas échéant, séquences à distance . cours, travaux dirigés et études de cas . mises en situation professionnelle . projets et mémoire professionnel . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'ISB et accès à sa plateforme pédagogique.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'ISB dans le respect de son référentiel d'évaluation : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et mémoire soutenu devant un jury. Le jury délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le titre « Manager du marketing et de la relation client » (RNCP38938, niveau 7) est délivré par l'ISB. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.	[FURLPP_Obs vide]	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'ISB Business School Blagnac et, le cas échéant, séquences à distance . cours, travaux dirigés et études de cas . mises en situation professionnelle . projets et mémoire professionnel . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'ISB et accès à sa plateforme pédagogique.	• Moyens techniques : salles de cours équipées . salles informatiques . plateforme pédagogique et outil de classe virtuelle . accès aux ressources documentaires de l'école . plateforme de formation à distance et base documentaire réglementaire DIFCAM.	• Moyens humains : intervenants permanents et professionnels du secteur bancaire et financier . responsable pédagogique désigné par l'école . chargé de programme DIFCAM référent . référent handicap et référent mobilité DIFCAM . équipe administrative et de gestion . maître d'apprentissage désigné par l'employeur.	• L'action de formation est réalisée en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage. Elle se déroule en présentiel et/ou à distance et est structurée autour des 4 blocs de compétences énoncés au contenu de l'action. Le règlement intérieur du CFA, remis à l'apprenti à son entrée en formation, et le règlement des études de l'ISB sont opposables pendant toute la durée du parcours.	• Le suivi de l'exécution de l'action est assuré par : émargement par demi-journée pour les séquences en présentiel, sous forme papier ou électronique . relevés de connexion et traçabilité d'activité pour les séquences à distance . livret d'apprentissage co-renseigné par le maître d'apprentissage et le référent pédagogique . entretiens tripartites périodiques et visites en entreprise . évaluations formatives intermédiaires et bilans de période . relevés de notes et procès-verbaux de jury transmis par l'établissement certificateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par chaque apprenti en fin de formation. La traçabilité administrative et pédagogique est assurée dans netYPAREO.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'ISB dans le respect de son référentiel d'évaluation : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et mémoire soutenu devant un jury. Le jury délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le titre « Manager du marketing et de la relation client » (RNCP38938, niveau 7) est délivré par l'ISB. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.