

BACHELOR

Responsable Commercial et Marketing Digital

FORMATION
EN ALTERNANCE

NIVEAU 6

LIEU DE FORMATION

ISTRES | CFAI Provence Pôle Formation UIMM Sud



RNCP 31923

MÉTIER

Le Responsable Commercial et Marketing Digital élabore et organise des actions commerciales et marketing en adéquation avec la stratégie commerciale et marketing. Il développe des actions pour répondre à des objectifs quantitatifs (développement de parts de marché, rentabilité...) et/ou qualitatifs (satisfaction clientèle, adaptation de l'offre de l'entreprise au marché, veille...).

Il participe à la promotion et à la gestion de l'offre produit, à la mise en place de la politique de distribution et contribue au positionnement de la marque et de l'ensemble de ses produits et/ou services. Cadre intermédiaire et opérationnel, il est le relais entre sa direction et les équipes commerciales ou marketing et/ou les partenaires.

Il peut exercer ses fonctions dans des situations diverses : périmètre de clientèle, un type de produit, une zone géographique... Il contribue directement au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- ▶ Mettre en œuvre et piloter la politique
- ▶ Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client
- ▶ Gérer et optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise
- ▶ Détecter, développer, et superviser les projets d'affaires à entreprendre
- ▶ Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

PROGRAMME

Piloter la politique commerciale et marketing de l'entreprise

- ▶ Etudes et recherches Marketing
- ▶ Techniques de vente et négociation
- ▶ Plan d'action marketing et commercial
- ▶ Politique d'innovation produits et services

Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- ▶ Management de la Relation Client
- ▶ Satisfaction et fidélisation client
- ▶ Marketing Digital
- ▶ Stratégie omnicanale

Gérer et optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise

- ▶ Cadre juridique des opérations commerciales
- ▶ Analyse des données avec Excel
- ▶ Gestion commerciale opérationnelle
- ▶ Gestion du risque client
- ▶ Budgets et tableaux de bord commerciaux

Détecter, développer, et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- ▶ Management de projet (PDCM)
- ▶ Intelligence économique et stratégie d'entreprise
- ▶ Management commercial
- ▶ Stratégie de communication et partenariat

Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

- ▶ Management d'équipes
- ▶ LV1- LV2
- ▶ Introduction à la GRH
- ▶ Communication en situation professionnelle
- ▶ Expression et projet Voltaire

BACHELOR

Responsable Commercial et Marketing Digital

Code diplôme : 26X31201

CONTACT ISTRES

Sabrina GRAFFEO
06 17 49 46 71
graffeo@afpiprovence.com

DURÉE ET ORGANISATION

Formation en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, dispositif Pro A.

Durée : 12 mois | 540 heures de formation

Alternance : 3 sem. en entreprise | 1 sem. en centre de formation

Une partie de la formation peut être réalisée en distanciel. Durée et alternance indicatives et ajustables en fonction des besoins de l'entreprise et des prérequis de l'apprenant.

COÛT

Formation prise en charge par l'entreprise d'accueil et rémunérée pour le candidat (selon type de contrat)

VALIDATION

En partenariat avec et délivré par l'ICD, Certification « Responsable Commercial et Marketing, niveau 6, code NSF 310 et 313, enregistrée au RNCP sous le numéro 31923, par un arrêté en date du 11 décembre 2018, publié au JO du 18 décembre 2018 ».

ADMISSION

Public

- ▶ Être âgé de moins de 30 ans.
- ▶ Être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

*Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation ou Pro A (nous consulter).

Pré-requis d'entrée en formation

Le parcours de formation est validé après un positionnement du candidat :

- ▶ Admission après un Bac+2 à dominante commerciale

Qualités requises : Autonomie | Rigueur & Méthode | Esprit d'analyse & de synthèse | Disposer de compétences relationnelles

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités

Etude du dossier, tests écrits et entretien de motivation.

Délais d'accès

En fonction de la date de signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon les prérequis

Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (Étude de l'intégration avec le référent handicap du centre).

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

- ▶ Intervenants professionnels : experts métiers qualité, sécurité, environnement
- ▶ Mises en situation : simulation de conduite d'audit, revue de direction, jeu de rôle en communication • Cas d'entreprises et travail en groupe projets
- ▶ Réalisation de projets réels en entreprise

Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

Équipe pédagogique

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseiller en formation, référent handicap, équipe administrative.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET D'EXAMEN

- ▶ Contrôle continu + évaluation finale pour chaque module d'enseignement (écrits / restitutions orales / travaux de recherche en groupe ou individuels)
- ▶ Cas de synthèse
- ▶ Mission Conseil avec soutenance orale
- ▶ Évaluation des compétences par l'entreprise d'accueil

POURSUITE D'ÉTUDES & DÉBOUCHÉS

Cycle mastère professionnel Manager de la Relation Client et Marketing (Titre certifié de niveau 7).

Exemples de métiers : Attaché commercial, Responsable des ventes, Assistant marketing, Assistant de communication

UIMM

PÔLE FORMATION
SUD

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

En partenariat avec



Inscriptions sur
www.formation-industries-paca.fr