

BACHELOR BAC+3

BUSINESS MARKETING DIGITAL

TITRE RNCP DE NIVEAU 6, RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL,
CODE NSF 312P, PARU AU JO DU 4 JANVIER 2019,
DÉLIVRÉ PAR C3 INSTITUTE

TECHNICIEN, CRÉATEUR, INNOVANT,
LE RESPONSABLE MARKETING & PERFORMANCE
EST LE VÉRITABLE EXPERT
DES PROJETS DE COMMUNICATION ET DE
MARKETING DIGITAL.



1 ère

ÉCOLE
Collaborative
de France

Définir des objectifs stratégiques et commerciaux,
Mettre en oeuvre un Plan Marketing
Maîtriser les outils marketing stratégiques et opé-
rationnels
Manager ses équipes



PUBLIC :

- ▶ Titulaires d'un diplôme bac+2 ou certification professionnelle de niveau 5.
- ▶ VAE possible dès 1 an d'expérience.
- ▶ Formation accessible pour les personnes en situation de handicap : contactez notre référent handicap pour étudier les possibilités d'aménagement.

STATUT :

- ▶ EN ALTERNANCE : Apprentissage ou Professionnalisation.
- ▶ ETUDIANT : avec 4 mois de stage minimum. Frais de scolarité à votre charge.
- ▶ Formation Professionnelle ou Transition pro Validation des Acquis de l'Expérience.(VAE)

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Chargé d'études marketing
- ▶ Chef des ventes et/ou Chef de produit

- ▶ Responsable marketing
- ▶ Responsable Marketing et commercial
- ▶ Responsable business development
- ▶ Attaché(e) de direction,

OBJECTIFS :

- ▶ Cette formation permet à l'étudiant de construire et de conduire une stratégie marketing et commerciale, grâce à l'analyse des performances de l'entreprise et à la maîtrise des outils supports au développement de son marché.
- ▶ L'alternance peut se dérouler dans tous types d'entreprises, même si les missions doivent être dirigées vers le développement commercial et marketing.
- ▶ L'alternance peut également s'effectuer au sein d'agences spécialisées dans la communication, le E-commerce et le Webmarketing.

PROGRAMME

ANALYSE DES MARCHÉS (UE1)

- Veille concurrentielle
- Diagnostic & stratégies marketing
- Etudes & recherches marketing
- Comportement consommateur / e-shopper

DÉVELOPPEMENT DES VENTES (UE2)

- Négociation & gestion d'un portefeuille clients (CRM)
- Marketing relationnel clients - CRM
- Marketing relationnel viral
- Marketing direct
- Droit du marketing

MIX MARKETING (UE3)

- Produits & marques
- Politique de distribution Merchandising
- Communication & plans média
- Politique de prix
- Développement international
-

OUTILS DE PILOTAGE (UE4)

- Organisation & planification
- Management de projet
- Management d'équipes
- Prévisions des ventes

VALORISATION D'IMPACT (UE5)

- Définition et acteurs du ROI
- Mesure de la performance (tableaux de bord)
- Analyse des coûts
- Communication écrite & orale

STRATÉGIE E-COMMERCE (UE6)

- Environnement digital
- Outils de développement e-commerce
- Stratégie multi-canal
- Gestion de projets

ACTIVITES PROFESSIONNELLES

- PROJET PROFESSIONNEL
- COMPÉTENCES DIGITALES
- PROJET TUTORÉ
- SOFT SKILLS
- DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

- ANGLAIS PROFESSIONNEL
- MÉMOIRE DE FORMATION
- PARTICIPATION AUX ÉVÈNEMENTS (JPO, SALONS, CONFÉRENCES, AFTER WORKS...)

ATELIER D'INSERTION PROFESSIONNELLE
BUSINESS GAME

À l'issue de cette formation, vous êtes un professionnel opérationnel, paré à gérer son projet et son équipe, pour atteindre des objectifs ambitieux.

RENTREE :

Octobre

RYTHME :

1 semaine en cours
2 semaines en
entreprise

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS :

DURÉE :

12 mois, 470 heures

SKALE CAMPUS CANNES

225 avenue Saint Exupéry
06210 Mandelieu La Napoule

CONDITIONS D'ADMISSION :

Sur dossiers, tests écrits et entretien de motivation.

04 92 19 40 20

VALIDATION :

Contrôle continu avec mémoire et soutenance.

cannes@skale-france.com

skale-france.com/skale-campus-cannes/

