

■ Bachelor



# COMMERCIAL ET MARKETING DIGITAL

*Titre certifié de niveau 6*

## CARRIÈRES

- Responsable Marketing
- Commercial(e) junior Web
- Chef(fe) de Projet Commercial et Web Marketing
- Chargé(e) de projet E-communication
- Responsable Marketing Digital
- Community Manager
- Web commercial
- Responsable E-commerce
- Chargé(e) de Web Marketing
- Chargé(e) de Marketing Communication

Formation en **ALTERNANCE**

*Contrat de Professionnalisation / Apprentissage*

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Pouvoir analyser le positionnement des produits sur l'ensemble des canaux de distribution traditionnels et digitaux et établir le plan marketing d'une offre commerciale de produits et/ou services. Le responsable définit alors un plan d'actions commerciales et une politique digitale. Il pilote la mise en oeuvre de l'ensemble des actions qui en découlent, en animant une équipe ou un réseau de partenaires.

## CONDITIONS D'ACCÈS

### Diplôme :

Candidats titulaires d'un diplôme ou titre de Niveau 5 ( BTS, DUT, etc) ou de 120 crédits ECTS. L'admission est ouverte, sous conditions, aux candidats possédant une expérience professionnelle (nous consulter).

### Qualités requises :

- Sens relationnel développé
- Ouverture sur le monde extérieur
- Ouverture d'esprit et culture générale
- Esprit d'initiative
- Capacité à travailler en autonomie

**Admission sur analyse du dossier, entretien individuel, test écrit**

## AGENDA PÉDAGOGIQUE

Programme sur 1 année universitaire, d'octobre Année N à septembre Année N+1  
Planning de formation : nous consulter.

- **Inscription** : dès janvier
- **Rentrée scolaire** : octobre

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Assiduité
- Examen final
- Soutenance / Mise en situation
- Missions entreprise / Évaluation professionnelle

### Rendus :

- Projet Digital
- Epreuve de certification

## COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Concevoir et mettre en place une stratégie marketing
- Concevoir et lancer de nouveaux produits
- Mettre en place et développer des partenariats
- Mettre en oeuvre une politique commerciale off line et on line
- Animer un réseau commercial
- Piloter un projet de marketing digital
- Mesurer et contrôler l'efficacité des actions web
- Gérer une équipe commerciale
- Suivre les performances commerciales.

## POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de son bachelors, le diplômé peut intégrer la vie active. Il a également la possibilité d'opter pour une poursuite d'études. Au sein de l'IEF de nombreuses possibilités sont offertes :

- ➔ **FILIÈRE MARKETING, COMMUNICATION ET E-BUSINESS :**  
Mastère Manager Marketing, Communication et E-Business
- ➔ **FILIÈRE MANAGEMENT :**  
Mastère Manager de Business Unit
- ➔ **FILIÈRE RESSOURCES HUMAINES :**  
Mastère Manager des Ressources Humaine

Ces 2 années de Mastère vont permettre à l'apprenant d'approfondir les connaissances et les compétences acquises lors de sa précédente formation et de se doter d'une véritable vision stratégique de manager.

*Le terme « Bachelor » indique un niveau d'études Bac+3 et non un diplôme conférant un grade universitaire*

# ■ PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

## BLOC 1 : DÉFINIR ET/OU METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE MARKETING DE L'ENTREPRISE

- Marketing stratégique et marketing opérationnel
- Elaborer l'offre de marché
- Comprendre l'univers du E-Business
- Stratégie de marque et discours de marque
- Comportement du consommateur
- Développer la notoriété et e-réputation de l'entreprise sur les réseaux sociaux

## BLOC 2 : DÉFINIR ET/OU METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- Etablir un plan de prospection efficace
- Préparation d'une campagne de prospection commerciale
- Négociation commerciale et relation client

## BLOC 3 : DÉFINIR ET/OU METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE DIGITALE DE L'ENTREPRISE

- Définir une stratégie de communication et marketing digital
- Définir une stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- Mettre en oeuvre le media planning
- Community management (animation de communauté)
- PAO
- Audiovisuel pour le web
- Rédiger pour le web
- Stratégie éditoriale
- Initiation wordpress
- Référencement et mesure efficacité / KPI

## BLOC 4 : MANAGER UNE ÉQUIPE ET SUIVRE LA RENTABILITÉ

- Management d'équipe, animer le réseau commerciale
- Conduire une stratégie de marque employeur et communication interne
- Respecter les règles de base en matière de droit du numérique

*Remarque: cette formation ne permet pas actuellement de valider des blocs de compétences séparément.*

## ■ DÉROULEMENT DU CYCLE D'ÉTUDES

La formation se déroule en **alternance**. Les cours en présentiel à l'IEF (exercices pratiques, études de cas, travaux en groupes...) alternent avec une activité professionnelle en entreprise.

**Votre formation est totalement prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO).**

Il existe deux types de contrats :

01. APPRENTISSAGE
02. CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

## VALIDATION

Cette formation est un titre certifié délivré par IEF, enregistré au Registre National des Certifications Professionnelles « **Responsable Commercial et Marketing** ». Niveau 6 avec le code NSF 312 Publié au Journal Officiel du 19 avril 2021

Titre également accessible par la voie de la VAE.

**Organisme certificateur VAE : IEF**  
Cette formation permet de valider 60 crédits ECTS



## CONTACT

---

 15 Avenue de l'Europe, 67300 Schiltigheim

 [ief@institutformation.org](mailto:ief@institutformation.org)

 03 88 45 31 05

[www.institutformation.org](http://www.institutformation.org)

 @IEFStrasbourg

 @ief\_strasbourg

 Institut Européen de Formation



Pour toute question concernant le parcours d'un apprenant en situation de handicap, veuillez contacter notre référent handicap : [referent-handicap@institutformation.org](mailto:referent-handicap@institutformation.org)