

BACHELOR

RESPONSABLE COMMERCIAL(E) ET MARKETING DIGITAL

Titre certifié de niveau 6

Cette formation permet de former des managers capables de :

- Construire un plan marketing englobant autant les méthodes et outils traditionnels que digitaux,
- Identifier les bons spécialistes, les consulter sur la base d'un besoin / cahier des charges précis, notamment en marketing digital, puis les piloter et contrôler leurs résultats,
- Mettre en oeuvre et piloter un plan d'actions commerciales traditionnelles et digitales,
- Manager les équipes commerciales et marketing, internes ou externes, qu'il s'agisse de forces de vente traditionnelles, ou de spécialistes en marketing traditionnel et digital.
- Mesurer et contrôler l'efficacité des actions commerciales et marketing



CARRIÈRES VISÉES

- 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

Formation en
ALTERNANCE

Contrat d'Apprentissage / Professionnalisation

DÉROULEMENT DU CYCLE D'ÉTUDE

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

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, entretiens individuels, tests écrits

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

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

Les formations sont validées par des titres certifiés de niveau 6 inscrit et RNCP.

RNCP : 35540

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
- Piloter un projet de marketing digital
- Mesurer et contrôler l'efficacité des actions web
- Suivre les performances commerciales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

Rendus :

- Rapport d'activité et soutenance
- Dossier de synthèse / Évaluation collective
- Dossier de synthèse / Évaluation individuelle

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 :** octobre

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

BLOC 1 : DÉFINIR ET METTRE EN PLACE LA STRATÉGIE MARKETING DE L'ENTREPRISE

- Réalisation d'une démarche Marketing
- Évaluation de l'offre et expérience client

BLOC 3 : DÉFINIR ET METTRE EN PLACE LA STRATÉGIE MARKETING DIGITAL

- Stratégie de communication et Marketing digital
- Définir une stratégie de communication et de création sur les réseaux sociaux
- Mettre en oeuvre le média planning
- Le community management et animation de communauté
- Production de contenu pour le web
- PAO (Photoshop & InDesign)
- Audio visuel pour le web
- Rhétorique et écriture pour le web
- Stratégie éditoriale
- Initiation wordpress
- Référencement et mesure efficacité
- Référencement
- Mesure efficacité / KPI
- Anglais

BLOC 2 : DÉFINIR ET METTRE EN PLACE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- Élaborer un plan d'action et prospection commerciale
- Réalisation de négociations commerciales

BLOC 4 : MANAGER UNE ÉQUIPE ET SUIVRE L'ACTIVITÉ

- Manager une équipe commerciale
- Stratégie de Marque employeurs et communication interne
- Droit du numérique

Remarque: cette formation permet de valider des blocs de compétences séparément.



POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de son bachelor, le diplômé peut intégrer la vie active. Il a également la possibilité d'opter pour une poursuite d'études de niveau 7. 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 Humaines

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.



CONTACT

 15 Avenue de l'Europe, 67300 Schiltigheim


 ief@institutformation.org

 03 88 45 31 05

 www.institutformation.org

 @IEFStrasbourg

 Institut Européen de Formation

 @ief_strasbourg

 @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

