

BACHELOR - BAC +3

Responsable Marketing Commerce et Expérience Client



© FOTOLIA 80123240



Formation en 1 an, par **alternance**

(511 heures)



Conditions d'accès, qualités requises

• Être titulaire d'un BAC +2 (BTS, DUT, L2) ou être titulaire d'un BAC et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans dans le milieu du commerce.

L'admission est prononcée selon :

• Une étude du dossier et un entretien individuel de motivation.



Perspectives professionnelles

Responsable marketing opérationnel, Chef de produit, Chargé de communication, Chef de projet marketing opérationnel, Chargé de promotion, Webmarketeur, Chargé de trade marketing...

Certification Professionnelle de niveau 6 en partenariat avec C3 Institute (Antony 92) Code NSF 312

Enregistrée pour 2 ans au RNCP sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 10/02/2021 au niveau de la qualification 6, sous l'intitulé « Responsable Marketing Commerce et Expérience Client », avec effet jusqu'au 10/02/2023, délivrée par C3 INSTITUTE.



Locaux accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Vous alternez 1 semaine en formation avec 2 à 3 semaines en entreprise.

Tarif

Les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO suivant les branches professionnelles et selon les recommandations tarifaires de France Compétences et/ou OPCO.

EN STAGE ALTERNÉ

Possibilité de suivre la formation sous statut étudiant en stage alterné d'une durée minimale de 6 mois. Gratification versée par l'entreprise, selon les textes en vigueur.

Tarif

Les frais de formation sont à la charge de l'étudiant.
3 400 € en 2021/2022.



Comment s'inscrire ?

Inscriptions à partir du 03 janvier 2022

Compléter un dossier d'inscription et le retourner avec les documents suivants :

- Une photo d'identité
- Un CV récent
- Une lettre de motivation à destination de l'entreprise
- Tout autre document précisé dans la procédure d'inscription



02 41 81 42 01

campus-alternance@gscls.com
campus-tempsplein@gscls.com



BACHELOR - Responsable Marketing Commerce et Expérience Client



Objectifs du métier

La formation vous prépare à mettre en œuvre la stratégie marketing, e-marketing et multicanal d'une entreprise et d'assurer le suivi des projets on line, off line et mobile. Vous contribuerez à l'optimisation, au développement des ventes et à la rentabilité de l'entreprise.



Le programme

BLOC 1 : RÉALISER DES ÉTUDES DE MARCHÉS ANALYSE DES MARCHES - U1

Veille concurrentielle et stratégique, études et recherches marketing, stratégie marketing (outils et diagnostic).

BLOC 2 : CONTRIBUER À LA DÉFINITION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE - U2
Développement de la stratégie marketing, Mix marketing politique produits et marques, politique de distribution merchandising, plan de communication et plan média, plan marketing, relation-expérience client.

MARKETING DIGITAL- U3

Enjeux du marketing digital, construire un plan marketing digital social média, marketing d'influence, stratégie Marketing digital : inbound marketing et content marketing.

MARKETING MOBILE - U4

Stratégie cross/omni-canal, web to store, relation

client 360°, e-CRM, stratégie marketing digital, inbound marketing et content marketing, plan marketing digital.

NÉGOCIATION COMMERCIALE- U5

Négociation et gestion de portefeuille, leviers et outils de la CRM.

BLOC 3 : PILOTER LE PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMERCIAL PILOTAGE ET PERFORMANCE - U6

Fondamentaux du pilotage, pilotage commercial, pilotage des actions, performance on line.

BLOC 4 : MANAGER ET DÉVELOPPER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE/MARKETING OPÉRATIONNELLE MANAGEMENT- U7

Le rôle du manager marketing ou commercial, animation d'une équipe, performance d'une équipe



Modalités d'évaluation des blocs de compétences et épreuves

BLOC 1

Contrôle Continu
+
Étude de marché

BLOC 2

Contrôle Continu
+
Plan d'actions commerciales

BLOC 3

Contrôle Continu
+
Business Game

BLOC 4

Rapport d'expérience
+
jeux de rôles Management

BLOCS 1, 2, 3, 4

Grand oral