

BACHELOR WEBMARKETING (Bac+3)*

Titre de niveau II enregistré au RNCP sous autorité de EDUCSUP

Formation en initiale ou en alternance en contrat de professionnalisation

Domaines et compétences

Le titulaire du diplôme Bachelor Webmarketing analyse le positionnement des produits sur l'ensemble des canaux de distribution traditionnels et digitaux et établit le plan marketing d'une offre commerciale de produits et/ou services.

Il définit alors un plan d'actions commerciales et une politique digitale.

Il pilote la mise en œuvre de l'ensemble des actions qui en découlent, en animant une équipe ou un réseau de partenaires. Il mesure et contrôle l'ensemble des actions, assure le reporting associé à la gestion commerciale, clientèle et financière.



Entreprises d'accueil

Entreprises de toutes tailles, françaises ou étrangères, et toutes entreprises dotées d'un service commercial permettant de mettre en œuvre tout ou partie des activités liées aux différents domaines de compétences.

Profil du candidat

- Bac+2 orienté commerce validé (Admission conditionnelle à niveau bac +2 à discrétion de la direction pédagogique)
- Bon sens relationnel et commercial
- Capacité à travailler en équipe et à mobiliser une équipe commerciale
- Capacité à écouter et à déléguer
- Rigoureux et organisé



Postes et fonctions visés

- Responsable commercial et marketing
- Assistant ou chef de produit pour la commercialisation
- Community manager - Traffic Manager
- Chargé d'études webmarketing
- Chargé de projet webmarketing
- Chargé de communication
- Chef de projet digital

Objectifs

- Analyser les études de marché pour définir le positionnement de l'entreprise face à ses concurrents
- Déterminer, proposer et mettre en œuvre les stratégies adéquates
- Conception et mise en place des réseaux de vente et de distribution
- Évaluer les résultats et participer à la mise en place d'actions correctives
- Pratique des outils de l'information et de la communication
- Pratique de l'anglais professionnel

Statut et rémunération de l'alternant

Statut de salarié en contrat de professionnalisation avec une rémunération pour les moins de 26 ans variant entre 55 et 80% du SMIC.

Modalités d'évaluation - Formalisation

- Evaluations par contrôle continu, examens blancs, et contrôle terminal au format National
- Remise d'un Diplôme par le Certificateur si réussite
- Remise d'une attestation de fin de formation

ENSEIGNEMENT*

• Marketing stratégique et opérationnel	78 h
• Plan d'actions commerciales - Communication	98 h
• Mise en œuvre et suivi d'une politique digitale	123 h
• Gestion commerciale et animation d'équipes	83 h
• Anglais Professionnel	60 h
• Projet professionnel	58 h
• Suivi de mémoire	40 h

* En moyenne sur 1 an - horaires non contractuels

* ITIS est un centre de préparation partenaire, le titre de "Responsable Commercial et marketing digital" a été publié au JO le 19 juillet 2017 et enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle niveau II, sous l'autorité de EDUCSUP.