

Organisation de la formation

UE Management et Agilité (50h)

- Bases de la gestion de projet
- Perspectives Numériques
- Sociologie du Web
- Stratégie Juridique & Digitale
- Efficacité Commerciale
- Management de projet
- Management stratégique et Business Plan
- Conduite du changement
- Knowledge Management
- Leadership
- RSE & Ethique
- Sécurité des SI

UE E-Business (100h)

- Webmarketing
- Digital Brand Content
- Leviers d'acquisition
- Médias et Réseaux sociaux
- Tableaux de bord & KPI
- Mobile Advertising
- Copy Stratégie
- Sémiologie et analyse de publicités
- Transformation digitale
- SEO, SEA, SMO, App Store Optimisation
- Brand content et stratégie éditoriale
- Chabot
- Inbound Marketing
- Communication (Médias, événementielle, interne)
- Relations publiques / relations presses
- Growth Hacking
- Branding de marque
- Neuromarketing
- Answer Engine Optimisation, Google Tag Manager et UTM tracking, Google Data Studio, CRM
- Podcastings : réalisation
- Planneur stratégique
- Communication corporate / communication externe
- Data Analyst

UE Marketing stratégique et Opérationnel (150h)

- Définitions et origines du marketing, les différents concepts, cultures du marketing
- Comment effectuer une stratégie marketing ?
- Analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) –
- Analyse sectorielle, cible marketing, positionnement et différenciation des offres.
- Marketing B to C. Comportement et segmentation des consommateurs.
- Marketing B to B. Comportement et segmentation des clients professionnels.
- Définition d'une stratégie commerciale en cohérence avec la stratégie d'entreprise
- Validation des choix et orientations stratégiques
- Fixation des objectifs marketing

- Veille concurrentielle, commerciale et technologique.
- Etudes de marché qualitatives et quantitatives.
- La place du marketing dans l'entreprise.
- Le marketing mix : prix, produits, distribution et communication.
- Adaptation du produit à la demande et politique de l'offre. Politique de prix.
- Stratégie de communication et plan de communication. Relations publiques.
- Stratégies de distribution : Canaux de distribution directs et indirects. Organisation de la distribution France et Internationale.

UE Manager une équipe commerciale (50h)

- Introduction au management et à la Gestion des Ressources Humaines.
- Le recrutement. Évaluation des collaborateurs. L'entretien annuel d'évaluation.
- Les outils de gestion RH. La formation des salariés.
- Définition de la politique de rémunération des salariés et des commerciaux.
- Mise en place et animation des équipes commerciales. Organiser et animer les réunions.
- Piloter la performance commerciale. Les outils de pilotage et de suivi des actions commerciales. Définition des indicateurs de pilotage. Définir des objectifs individuels et collectifs.
- Les outils « CRM » (Customer Relationship Management). Ventilation des clients et des familles de produits. Consolidation, analyse des retours d'informations produits – services - clients.
- Les tableaux de bord : productivité et performance. Méthodologie d'analyse des résultats.
- Les outils de gestion de la performance du service commercial.
- Les indicateurs de qualité « service client ».

UE Gestion commerciale et environnement juridique (30h)

- La politique commerciale et les budgets
- Les fondamentaux de la gestion
- Approche budgétaire
- Environnement juridique (droit commercial)
- Droit de la concurrence, conditions de vente

UE Développement Web (75h)

- BDD
- Outils de reporting
- Outils Management
- Réseau
- WordPress, Elementor
- Suite ADOBE (Photoshop, Indesign, Illustrator)
- Webservices
- Introduction aux outils de développement Web (PHP, Angular, Symfony,...)

UE Anglais Professionnel et Commercial (70h)

Modalités d'évaluation :

Pour chacune des compétences attestées, des études de cas réelles, des dossiers à constituer et à présenter face à un jury de professionnels (Oral et écrit)

Postes visés :

<i>Responsable Marketing</i>	<i>Chef de projet commercial et web marketing</i>
<i>Web commercial</i>	<i>Chargé de projet e-communication</i>
<i>Responsable marketing digital</i>	<i>Community Manager</i>
	<i>Responsable e-commerce</i>