

BACHELOR EUROPÉEN

Marketing option Digital ou Commerce



#Marketing #Digital Titre «Chargé de développement marketing et commercial» 🇫🇷 Bachelor Européen Marketing 🇪🇺

PRÉ REQUIS

Être titulaire d'un BAC +2
Autre profil :
Nous consulter

PROFIL

- ▶ Bon communicant
- ▶ Être force de proposition
- ▶ Attirait pour le digital

PUBLIC

Futur.e étudiant.e en alternance ou apprentissage
Salarié.e, demandeur d'emploi

RYTHME

- ▶ Alternance :
2 jours en formation /
3 jours en entreprise
+ séminaires

DURÉE

1 an
Rentrée :
28 septembre 2023
(possible dès juillet en entreprise)

Les Objectifs

Un parcours certifiant en 1 an favorisant l'insertion professionnelle

L'évolution des modes de consommation, des biens et services pousse les entreprises à mettre en place des stratégies pour faire connaître leurs produits et services et développer leur image sur le Web. L'essor de la vente en ligne vient élargir les perspectives et nécessite de nouvelles compétences.

Les missions d'un.e apprenti.e préparant ce bachelor peuvent être :

- Lancer une nouvelle offre, un nouveau produit ou service
- Mettre en place des actions concourant à développer les ventes : mailings, SMS, relance téléphoniques, prospection..
- Produire du contenu pour différents supports : textes, posts réseaux sociaux, photos, vidéos, visuels...
- Développer et gérer une communauté (community management)
- Gérer le site web (pages, articles, référencement...)
- Elaborer un plan d'action, une campagne de communication, mesurer les retours



Validation

Après réussite aux examens, obtention de :

- la certification professionnelle «Chargé de développement marketing et commercial» de niveau 6 (Bac +3), enregistrée au RNCP par France Compétences (JO 18/12/2018 - Code : 36374 dont l'organisme certificateur est CDE FEDE France, partenaire de CFI Formation.
- du Bachelor Européen Marketing Digital délivré par la FEDE également.

Entreprises d'accueil

Des PME aux multinationales, les entreprises commercialisant des services ou des produits auront besoin de vous. Les entreprises à taille humaine sont un choix très pertinent pour peu qu'elles cherchent de la visibilité.

Accompagnement

Chaque apprenant.e est accompagné.e de sa demande de formation jusqu'à son insertion professionnelle en passant par ses démarches de recherche d'entreprise d'accueil ou de financement. La formation est dispensée par des formateurs et intervenants professionnels et expérimentés.

Les Perspectives

Et la suite ?

Vous pourrez intégrer une entreprise en tant que :

- ➕ Responsable marketing et commercial.e
- ➕ Community Manager
- ➕ Responsable de magasin
- ➕ Responsable développement produit
- ➕ Chef.fe de projet en marketing
- ➕ Chargé.e de marketing digital

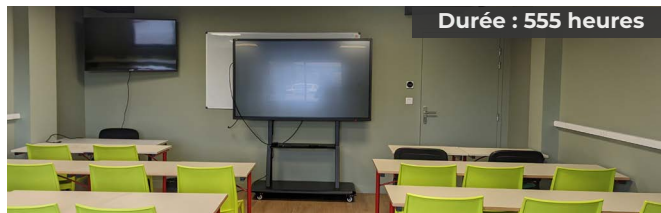
CFI Formation - 4 rue Pierre Boulanger - 63100 CLERMONT-FERRAND

Tél. 04 73 90 21 52 - recrutement@cfiformation.fr - www.cfiformation.fr

Programme de la formation

Le programme du BAC +3 se décompose en grands domaines d'activités professionnelles (« blocs » de compétences).

Aujourd'hui, l'entreprise compétitive est celle qui maîtrise sa stratégie marketing et commerciale et qui saura se différencier via ses outils numériques et une communication de façon efficace.



Contenu de la Formation

Marketing stratégique et opérationnel

Marketing stratégique
Planification stratégique et marketing
Plan stratégique d'entreprise
Plan marketing stratégique
Définition des orientations et objectifs du plan marketing
Marketing opérationnel
Plan marketing opérationnel

Marketing B to B

Démarche marketing BtoB
Segmenter et construire ma stratégie marketing BtoB
Marketing mix BtoB

E-marketing

E Business
Analyser les enjeux de l'omni canal
Mise en œuvre opérationnelle du e-marketing
Mesurer et optimiser une stratégie e-marketing omnicanale
Tendances clés et prospective
CMS Wordpress

Droit du marketing et du digital

Droits et obligations du Web 3.0
Réglementation du E-marketing
Régime juridique de la promotion des ventes
Régime juridique de la collecte des données

Stratégie UX

Panorama des particularités d'Internet
Analyser l'expérience utilisateur
Élaboration et déploiement d'une stratégie UX

Data et Marketing

Enjeux et impacts du data marketing
Elaboration et déploiement d'une stratégie marketing «data driven»
Mesure d'efficacité de la stratégie «data driven» et impact UX

Communication digitale

Enjeux et impacts de la communication digitale
La stratégie de communication digitale
La chaîne de production graphique
Digital Brand Content
Caractéristiques du digital Brand
La stratégie de contenu de marque
Digital Brand Content et Inbound Marketing

Digital Brand Content

Caractéristiques du digital Brand
La stratégie de contenu de marque
Digital Brand Content et Inbound Marketing

PAO

Prises de vues
Initiation Canva
The Gimp

Culture et Citoyenneté Européennes

Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action
Géopolitique de l'Europe
Histoire contemporaine de la construction européenne
Le fonctionnement de l'Union européenne
Enjeux, défis et avenir de la construction européenne
L'Union européenne, l'Europe et le monde
Focus sur la corruption

Management interculturel et ressources humaines

Le management interculturel
La communication dans une organisation internationale
La complexité de la culture et le management des conflits culturels
Les notions essentielles du droit du travail en Europe
Les formalités d'immigration dans un cadre professionnel
Les systèmes de protection sociale en Europe
La responsabilité sociale des entreprises (RSE)

Approfondissement

- Intégration
- Accompagnement professionnel
- Dossier professionnel
- Sensibilisation au développement durable et social
- Thématiques professionnelles
- Évaluations
- Projet citoyen
- Bilan(s)

Modalités de formation

La formation se déroule en mix-learning. Elle associe présentiel, Formation Ouverte à Distance (FOAD) et Formation En Situation de Travail (FEST). Elle se déroule de 08h30 à 12h15 et de 13h30 à 17h15. Ces horaires peuvent être modifiés lors d'événements pédagogiques (ex. visite pédagogique). Il en est de même pour le programme qui peut subir de légères modifications en fonction du niveau de l'apprenant.e et du groupe.

Moyens Pédagogiques

- Cours théoriques et pratiques
- Travaux dirigés
- Examens blancs
- Interventions de professionnels

Moyens Techniques

- Salles de formation équipées
- Plateau technique mobile
- Matériel pédagogique
- Supports de formation
- Logiciels spécifiques

Évaluations

Examens de la formation :

L'examen comporte des épreuves écrites, de la pratique et des oraux. Il est nécessaire de valider 3 unités. En plus, le contrôle continu est pris en compte.

Qualité de la formation :

La formation est évaluée via des questionnaires de satisfaction et lors de bilans.

Références :

Certification professionnelle «Chargé de développement marketing et commercial»
Fiche RNCP n°36374 - Code NSF : 312 - Niveau : 6 (BAC+3)
Code diplôme : 26X31221 - Code CPF : 306550
Titre délivré par : CDE Fédération européenne des écoles (CDE FEDE France)



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

