

# BACHELOR EUROPÉEN

## Marketing Digital / 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 étudiant en alternance ou apprentissage  
Salarié.e, demandeur d'emploi

### RYTHME

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

### DURÉE

1 an  
Rentrée :  
25 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 est accompagné 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
- ➕ Community Manager
- ➕ Responsable de magasin
- ➕ Responsable développement produit
- ➕ Chef de projet en marketing
- ➕ Chargé de marketing digital

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

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

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

### Développement commercial et marketing

#### Marketing stratégique

Introduction à la planification stratégique et marketing  
Le plan stratégique d'entreprise  
Contenu d'un audit marketing stratégique  
Définition des orientations et objectifs du plan marketing

#### Marketing opérationnel

Le plan marketing opérationnel  
Organisation des actions à mettre en oeuvre en interne ou en externe  
Mesurer et évaluer les actions

#### CRM : Optimiser la gestion de la relation client

CRM et Client  
Développer et enrichir la base de données client  
Développer et partager la connaissance clients  
Mettre en place des actions opérationnelles de gestion de la relation client  
Coordonner le projet CRM

#### Droit du marketing

Droit du marketing et de la consommation, de la communication  
Régime juridique de la promotion des ventes, de la collecte des données

#### Marketing B to B

La démarche marketing B to B  
Segmenter et construire la stratégie marketing B to B  
Le marketing mix B to B

#### E-marketing

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

#### Développement commercial

La prospection, une démarche planifiée  
Développer des actions de prospection efficace  
Suivi et gestion de la relation client  
Management de l'action commerciale

### Marketing Digital

#### Stratégie UX

Panorama des particularités d'internet  
Analyser l'expérience utilisateur  
Elaboration et déploiement d'une stratégie UX

#### Date et Marketing

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

#### Digital Brand Content

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

#### Communication Digitale

Enjeux et impacts de la communication digitale  
La stratégie de communication digitale  
La chaîne de production graphique

#### Droit du marketing et du digital

Droits et obligations du web 3.0  
Règlementation du e-marketing  
Régime juridique de la promotion des ventes  
Régime juridique de la collecte des données

#### PAO

Prise de vues  
Initiation Canva  
The Gimp

### Culture et citoyenneté européennes

#### Culture et démocratie pour une citoyenneté en action

L'Europe actuelle  
L'Europe et le monde  
Culture et diversité en Europe  
La citoyenneté Européenne  
Le fonctionnement de l'UE

#### Le management interculturel et les RH

Le management interculturel en Europe  
Les RH en Europe

### Anglais

Compréhension des documents écrits et orales  
Production et interactions écrites et orales

### Approfondissement

Rentrée et Intégration  
Accompagnement professionnel  
Dossier professionnel  
Sensibilisation au développement durable et social

Thématiques professionnelles  
Projet citoyen  
Évaluations  
Bilans

## 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
- Visites d'entreprises

### 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)

