

Niveau BACHELOR - BAC + 3

Durée : 1 AN

Alternance

Après un Bac +2, cette formation en 1 an vous permet de développer des compétences techniques en marketing, commerce et communication. Vous ferez preuve d'autonomie dans l'exercice de vos fonctions.



PROGRAMME

ANALYSE DES MARCHES

- Veille concurrentielle
- Diagnostic et stratégies marketing
- Etudes et recherches marketing
- Comportement du consommateur et du e-shopper

DÉVELOPPEMENT DES VENTES

- Négociation et gestion de portefeuille – CRM
- Marketing relationnel
- Marketing viral
- Marketing direct
- Droit du marketing
- Développement international

MIX MARKETING

- Produits et marques
- Politique de distribution merchandising
- Communication et plans média
- Politique de prix

OUTILS DE PILOTAGE

- Organisation et planification
- Management de projet
- Management d'équipe
- Prévision des ventes

VALORISATION D'IMPACT

- Définition et acteurs du ROI / Fondamentaux de l'évaluation
- Mesure de la performance / efficacité / efficience / tableaux de bord
- Analyse des coûts
- Communication écrite et orale

ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES

- Anglais : TOEIC optionnel



3 spécialisations (une au choix)

Webmarketing

Performance Commerciale

Communication et Événementiel

DÉBOUCHÉS

Chef de projet marketing / Chef des ventes / Responsable de secteur / Assistant marketing / Responsable relation client / Chef de produit / Chargé d'études marketing / Chargé de promotion / Webmarketeur / Chargé d'affaires

3 spécialisations (une au choix)

Webmarketing

- La « **boîte à outils** » **webmarketing** : conception d'un plan webmarketing, les outils spécialisés webmarketing, référencement naturel, rédaction web...
- **Pratiques techniques** : droit de l'image, du multimédia, logiciels spécialisés PAO Web, réseaux sociaux, stratégie "social media", newsletter...

Performance Commerciale

- Mettre en place un **plan opérationnel**
- **Psychosociologie comportementale**
- Identifier les **stratégies commerciales et innovation** dans la vente
- **Piloter** la performance commerciale et marketing
- Vendre à un **haut niveau / négociation complexe**

Communication et Événementiel

- **L'événementiel**, un levier de communication
- **Création, gestion et pilotage d'un événement**
- **Stratégie et outils** de l'événement
- Promouvoir un événement / **Communication digitale**
- **Les marchés et les acteurs**

PROJETS ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

- Réalisation d'une **étude de marché** liée à un produit ou une activité : explorer, optimiser et valider une stratégie pour gagner des parts de marché
- Simulation d'une stratégie marketing et de gestion commerciale lors d'un **Business Game**
- Elaboration d'un **projet de fin d'études** portant sur une expérience professionnelle liée à la mise en place d'actions de marketing opérationnel

PÉDAGOGIE

- Études de cas
- Jeux de rôle
- Création d'outils de travail
- Mises en situation
- Travail en mode Projet

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Elaborer et proposer les grandes lignes de la stratégie commerciale
- Recueillir les informations sur les attentes des clients et de la concurrence
- Réaliser des études marketing
- Analyser les ventes, donner des objectifs commerciaux et stratégiques
- Participer à la définition du plan marketing
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie produit et image de marque
- Déceler et évaluer les opportunités de marché et établir un plan d'actions

Statut, contrat & durée

Statut possible :

- En alternance : Statut salarié, en contrat de professionnalisation de 12 mois

Conditions d'Admission

- Bac + 2 validé
- Étude du dossier de candidature, tests, entretien individuel et collectif

Accompagnement

- Ateliers « Construire son projet professionnel » et « Techniques de recherche d'emploi »
- Coaching individualisé
- Positionnement sur les offres de nos entreprises partenaires

Validation

- Titre enregistré au RNCP* reconnu par l'État : Responsable marketing opérationnel - Réf : 312p - Niveau II (Bac + 3) - (JO du 29 novembre 2014) sous l'autorité de C3 Groupe

* RNCP : Registre National des Certifications Professionnelles.



www.groupe-escot.fr
ou 02 99 83 44 83

INSCRIPTION



ESCOT Groupe
29 av. des Peupliers
35510 CESSON-SEVIGNE
Tél. : 02 99 83 44 83
Fax : 02 99 83 80 27
contact@groupe-escot.fr

CFA (Centre de Formation des Apprentis)
& **École de Commerce**
alternance et initial

