

CFA+**FORE**

ILES DU NORD

BACHELOR MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

TITRE CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES & MARKETING OPÉRATIONNELwww.fore.fr**TALIS BUSINESS SCHOOL****520H
SUR 1 AN****2 jours/Semaine**

PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux personnes de niveau Bac issus d'un BTS ou d'un DUT. Toutefois, les personnes issues d'une L2 ou d'un titre de Niveau 5 peuvent y accéder.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 239091
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 6 (BAC+3), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.
Code RNCP : 32073
Code Diplôme Apprentissage : 26X31216

CONTACTS

Dilenord JOSEPH 0690 33 40 61 / 0590 87 11 68
dilenord.joseph@fore.fr

Kévin POURADIER 0690 31 95 20 / 0590 87 41 20
kevin.pouradier@fore.fr

Caroline RODRIGUES 0690 18 28 46 / 0590 87 11 68
caroline.rodrigues@fore.fr

LE OU LA TITULAIRE DU BACHELOR MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE SERA CAPABLE DE :

- . Préparer des plans de développement
- . Organiser des actions commerciales et marketing opérationnel
- . Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés
- . Animer son équipe



METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation – Travaux dirigés – Etudes de cas – Présentiel / Distanciel

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme informatique – Vidéo projecteur – Matériel salle de formation

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

BACHELOR MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

TITRE CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES & MARKETING OPÉRATIONNEL

PROGRAMME

1 Préparer des plans de développement

- Comprendre les orientations stratégiques
- Déployer une stratégie de communication digitale
- Préparer un plan de communication
- Understanding consumer behaviour & e-shopping

6 Enseignement transversal

- Business English
- Initiation création site web
- Initiation PAO
- Méthodologie rapport d'activité
- Jeu d'entreprise

2 Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés

- Animer le plan d'action digital marketing et communication
- Comprendre les enjeux du marketing relationnel
- Building commercial et communication
- Prendre en compte les fonctions achats et logistiques
- Intégrer des éléments de marketing de contenu

3 Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés

- Connaître les principes de la comptabilité d'entreprise
- Mesurer les actions, indicateurs de suivi de marketing et KPI/ROI
- Maîtriser les principaux mécanismes du contrôle de gestion

4 Organiser la veille sur les marchés et la concurrence

- Organiser la veille, la sélection et la supervision des prestataires d'une campagne de communication
- Piloter des études pour mieux cibler les besoins de communication
- Comprendre l'économie numérique et collaborative

5 Animer son équipe

- Animer et organiser le travail de son équipe à distance et en présentiel
- Gérer la diversité et l'interculturel
- Utiliser les principes de la conduite de projet pour piloter un projet de communication
- Le droit de la personne dans le monde professionnel



POURSUITE D'ÉTUDES

- MASTERE Manager de la Stratégie Commerciale option E-Business



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller(ère) commercial(le)
- Business developer
- Adjoint responsable export
- Chargé(e) de développement commercial
- Attaché commercial
- Chargé(e) de projet
- Délégué(e) régional des Ventes
- Content manager
- Responsable de rayon

Le (la) chargé.e d'affaires commerciales maîtrisera les notions de communication écrite et orale, comme l'argumentaire commercial et saura élaborer une analyse financière de base, des tableaux de bord et comprendre les mécanismes économiques qui régissent notre société