

CFA+**FORE**

RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE MARKETING ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

**600H
SUR 1 AN****2 jours/Semaine****LIEU : MARTINIQUE**

PRÉREQUIS

Toute personne (étudiant, salarié, demandeur d'emploi) titulaire d'un Bac +2 en rapport avec le secteur ou ayant eu une expérience professionnelle dans le secteur cible. VAE possible.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 208906
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 6 (BAC+3/+4),
enregistré et inscrit au
Répertoire National des Certifications
Professionnelles.

Code RNCP : 34195

Code Diplôme Apprentissage : 26X31238

CONTACTS

Sophie SARDAIGNE 0696 25 86 07 / 0596 68 62 52
sophie.sardaigne@fore.fr

Maud RUEDA 0696 93 77 42/ 0596 68 62 52
maud.rueda@fore.fr

METHODES PEDAGOGIQUES :

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

MOYENS PEDAGOGIQUES :

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

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Etudes de cas issues de situations professionnelles,
Dossier Professionnel et soutenance terminale face à un jury. Plateforme TEAMS qui permet de télécharger les cours.



LE OU LA RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE MARKETING ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- Mener une veille informationnelle
- Former dynamiser et diriger son équipe
- Définir des stratégies commerciales et marketing pour une PME/PMI sur ses marchés
- Mettre en oeuvre ces stratégies dans un objectif de rentabilité économique et de développement es activités
- Concevoir des plans d'actions mesurer et budgéter les impacts financiers des projets
- Elaborer un plan de communication WEB pour développer des ventes offline et on line



RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE MARKETING ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

PROGRAMME

1 ELABORER UNE STRATEGIE DE COMMUNICATION

- Réaliser une étude de marché
- Fondamentaux du marketing
- Construire un système d'information, comprendre l'environnement marché de l'entreprise et identifier les stratégies d'entreprises
- Communiquer sur le web

2 MANAGER LES EQUIPES

- Manager et encadrer une équipe
- Communiquer avec les équipes

3 DEPLOYER L'ACTIVITE COMMERCIALE

- Concevoir et faire évoluer l'offre commerciale
- Elaborer et mettre en oeuvre un plan d'action commerciale
- Créer et suivre des opérations de marketing direct
- Vendre sur le web
- E-publicité

4 EVALUER LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE

- Analyser et interpréter les chiffres pour prendre les bonnes décisions
- Gérer financièrement un centre de profit et suivre des tableaux de bord
- Construire un Business plan

ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

Tutorat, Dossier (DVC), Suivis individualisés.

POURSUITE D'ÉTUDES

MASTER MANAGER DES AFFAIRES

MASTER MARKETING DIGITAL



Le responsable marketing et management commercial a en charge la définition des stratégies marketing et commerciales d'une PME/PMI sur ses marchés on line et off line et la mise en oeuvre de ces dernières dans un objectif de rentabilité économique et de développement des activités.



Il conçoit des plans d'action dans une optique multicanale, mesure et budgete les impacts financiers des projets.



Ce métier intègre une dimension managériale forte pour diriger un service ou des équipes et accompagner les hommes dans les projets mis en oeuvre.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Manager Marketing
- Directeur Commercial
- Dirigeant d'Entreprise
- Responsable e-Commerce
- Directeur des Ventes