

**CFA+****FORE**

# MARKETING ET COMMUNICATION DIGITAL

## TITRE CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES & MARKETING OPÉRATIONNEL

[www.fore.fr](http://www.fore.fr)**520H  
SUR 1 AN****2 jours/Semaine**

### PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux élèves 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

Michelle PHAROSE 0696 02 20 40  
[michelle.pharose@fore.fr](mailto:michelle.pharose@fore.fr)  
ACCUEIL 0596 68 62 52  
[apprentissage.martinique@fore.fr](mailto:apprentissage.martinique@fore.fr)

### 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.

### LE OU LA TITULAIRE DU TITRE CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES & MARKETING OPÉRATIONNEL DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

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



# MARKETING ET COMMUNICATION DIGITAL

## TITRE CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES & MARKETING OPÉRATIONNEL

PROGRAMME

### 1 Préparer des plans de développement

- Comprendre les orientations stratégiques
- Déployer une Stratégie multi-canal et e-business
- Décliner Mix Marketing et plan marketing
- Comprendre l'économie numérique et collaborative

### 3 Enseignement transverses

- Business english for management
- English seminar
- Business Game
- Master classes

### 2 Gérer les éléments budgétaires et financiers

- Assurer la Gestion budgétaires
- Maîtriser les principaux mécanisme du contrôle de gestion

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

- Prendre en compte les Enjeux du marketing relationnel
- Gérer les achats et la logistique

### 5 Majeur

- Comportement du consommateur et e-shopping
- Animer le plan d'action marketing et communication
- Building commercial communication
- Intégrer des éléments de marketing de contenu
- Mesurer les actions, indicateurs de suivi marketing et KP

### 6 Organisation de la veille sur les marché et la concurrence

- Assurer une veille concurrentielle
- Connaître son marché par des études marketing

### 7 Animer son équipe

- Organiser et animer le travail de son équipe
- Gérer la diversité et l'interculturel
- Utiliser les principes de la conduite de projet



## PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller(ère) commercial(e)
- 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 chargé 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.