



L'IFOCOP est conventionné par le ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique et est certifié ISQ-OPQF pour la garantie d'un engagement de prestation de qualité.

Formations tertiaires en alternance pour adultes

UN MODÈLE DE FORMATION QUI VOUS MÈNE À L'EMPLOI



+DE 80% DE NOS DIPLÔMÉS RETROUVENT UN EMPLOI CHAQUE ANNÉE
Source : Étude Emploi pour la DGE

Georges
Formation IFOCOP
Embauché dans
l'entreprise de son
stage.



RESPONSABLE MARKETING ET MANAGEMENT COMMERCIAL SPÉCIALISATION MARKETING DIGITAL

Formation niveau II reconnue par l'État et éligible au CPF

Code CPF 8511

Le métier

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 œuvre de ces dernières dans un objectif de rentabilité économique et de développement des activités. Il conçoit les plans d'actions dans une optique multicanale, mesure et budgète 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 œuvre.

LE + IFOCOP Une formation renforcée en webmarketing pour répondre aux enjeux du e-business

OBJECTIF

Cette formation prépare les participants à l'analyse stratégique, au management marketing / commercial des projets et au pilotage financier des actions. Elle intègre une dimension digitale pour évoluer sur des postes de responsable e-commerce.

COMPÉTENCES VISÉES

- Mener une veille informationnelle
- Définir des stratégies commerciales et marketing pour une PME / PMI sur ses marchés
- Mettre en œuvre ces stratégies dans un objectif de rentabilité économique et de développement des activités
- Concevoir des plans d'actions, mesurer et budgéter les impacts financiers des projets
- Diriger un service ou des équipes
- Élaborer un plan de communication web pour développer les ventes off line et on line

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Manager marketing
- Chef de projet marketing
- Chef de produit
- Chargé d'études
- Directeur des ventes
- Directeur commercial
- Dirigeant d'entreprise
- Consultant
- Responsable e-commerce
- Responsable communication on line
- Responsable e-business

AUTRES FORMATIONS IFOCOP DANS LE DOMAINE

Acheteur - Niveau II

Chef projet digital

Community manager - Niveau II

Pour plus d'informations, RDV sur www.ifocop.fr

Certification

- Diplôme niveau II reconnu par l'État **Code CPF - 8511**
Responsable de l'analyse et du développement stratégiques des marchés

Diplôme enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (J.O. du 14 avril 2012 code 312 n)

- Formacodes : **34085 / 34561 / 34052**

Pré-requis

- Niveau bac +1/2 ou plus, ou autodidacte
- Expérience professionnelle souhaitée
- S'agissant de formations professionnelles pour adultes, la motivation est un facteur déterminant

Durée

8 mois – 1 200 heures

- 600 h de cours à l'Institut (532 h en CSP)
- 600 h en entreprise (301 h en CSP)

Public

Demandeur d'emploi, CIF, CIF-CDD, CSP, congé de reclassement, contrat de professionnalisation, période de professionnalisation

Indemnisation

Le stagiaire est indemnisé selon les cas par Pôle Emploi, la Région ou un OPACIF (accès possible en CIF-CDD pour les demandeurs d'emploi), ou rémunéré par l'entreprise dans le cadre du CIF, d'une période de professionnalisation, du plan de formation ou du compte personnel de formation (CPF) mobilisé sur le temps de travail.

Admission

Sur dossier et entretien personnel approfondi.

Tarif

Nous consulter.



FORMATION À LA RECHERCHE D'UNE PÉRIODE D'APPLICATION

La recherche d'une entreprise pour cette période pratique fait partie intégrante de la formation sous forme d'un module spécialisé, baptisé **Entreprise, Mode d'Emploi**. Ce module de formation est un process déployé sur les 4 mois de cours.

Les stagiaires sont formés et accompagnés par nos responsables de formation et des formateurs dédiés (voir au verso).

PROGRAMME

4 mois

Mener une veille informationnelle et une analyse stratégique

- Réaliser une étude de marché
- Construire un système d'information
- Comprendre le marché de l'entreprise
- Identifier les stratégies d'entreprise

Décider et agir, du plan marketing à l'action terrain

- Définir une stratégie marketing
- Concevoir et faire évoluer l'offre commerciale
- Mettre en œuvre une politique d'achats
- Élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial
- Créer et suivre des opérations de marketing direct

Communiquer et vendre sur le web

- Comprendre les enjeux du e-commerce et savoir choisir les supports web
- Utiliser les techniques de communication digitale
- Utiliser les réseaux sociaux et contrôler sa communication
- Suivre et analyser les performances d'un plan de communication
- Connaître et encadrer le risque juridique

Management et communication

- Manager et encadrer une équipe
- Animer et prendre la parole en public

Piloter un centre de profit

- Gérer un centre de profit et suivre des tableaux de bord
- Construire un business plan
- Analyser et traiter des données quantitatives à l'aide de l'outil statistique (sous Excel)

Méthodologie d'étude de cas

Dossier professionnel

Chaque stagiaire doit rédiger un dossier professionnel en rapport avec sa période en entreprise et le remettre à l'Institut en fin de formation. Le sujet est choisi en accord avec le tuteur en entreprise. Le document doit proposer une méthodologie de réflexion et des recommandations.

4 mois

Période d'application pratique en entreprise

L'immersion en entreprise pendant 4 mois permet une réelle mise en œuvre des nouvelles compétences. Elle contribue pour une grande part à la performance de l'IFOCOP en matière de retour à l'emploi.

Modalités d'évaluation pour la validation de la formation

- Études de cas issues de situations professionnelles prouvant l'acquisition de compétences nécessaires à l'occupation des emplois visés
- Réalisation d'un dossier professionnel montrant les applications concrètes effectuées pendant la période en entreprise
- Présentation orale du dossier professionnel face à un jury
- Évaluation par le tuteur en entreprise



FORMATION À LA RECHERCHE D'UNE PERIODE D'APPLICATION

Ce module de formation vous enseigne comment :

- définir votre projet professionnel
- maîtriser le secteur métier recherché
- construire un CV attractif
- organiser le rythme de vos recherches et relances
- comprendre l'entreprise ciblée et ses besoins en compétences
- vous présenter et faire valoir vos atouts en quelques mots
- bâtir une proposition de mission intéressante pour l'entreprise

CENTRES & SESSIONS

PARIS XI

Véronique Besnard
vbesnard@ifocop.fr - 01 49 29 20 11
12/2016 à 08/2017
06/2017 à 02/2018

RUNGIS

Christelle Poisson
cpoisson@ifocop.fr - 01 56 34 69 80
03/2017 à 12/2017