



L'IFOCOP est qualifié ISQ-OPQF pour la garantie d'un engagement de prestation de qualité.  
N° 11 94 000 47 94 délivré par la Préfecture du Val de Marne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

# RESPONSABLE MARKETING ET MANAGEMENT COMMERCIAL À DISTANCE

Titre RNCP de Responsable de la stratégie marketing et du développement commercial omnicanal

## POUR UNE RECONVERSION RAPIDE OU ÉVOLUER PROFESSIONNELLEMENT



**+DE 81% DE NOS DIPLÔMÉS  
RETROUVENT UN EMPLOI CHAQUE ANNÉE**

Source : Étude Emploi pour la CNCP sur les formations métiers



## CERTIFICATION

Certification professionnelle de niveau 6 (bac+3)  
Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 10/09/2019 sur décision de France Compétences (JO 14/02/2020)

## PRÉ-REQUIS

Bac +2 ou diplôme / certification de niveau équivalent. Formation accessible après une VAP (Validation des Acquis Professionnels). Expérience professionnelle souhaitée.

Pour consulter les pré-requis exhaustifs, RDV sur [www.ifocop.fr](http://www.ifocop.fr)

## DURÉE

5,5 mois / 740 heures

390 heures de cours en ligne

350 heures d'application en entreprise

## PUBLIC

Salariés et demandeurs d'emploi

## ADMISSION

Sur dossier et entretien personnel approfondi

## TARIF

6 700 € TTC

Cette formation est éligible aux dispositifs de financement suivants : CPF, CPF de transition professionnelle, Congé de Reclassement, CSP, Plan de développement des compétences.

## Descriptif métier

Le/la « Responsable de la stratégie marketing et du développement commercial omnicanal » a pour objectifs de définir et décliner la stratégie marketing et d'en assurer le suivi opérationnel. Il/elle participe au développement de la démarche commerciale omnicanale.

Il/elle analyse l'offre et la demande pour identifier les opportunités et le plan marketing (segmentation, ciblage, positionnement). Il/elle pilote ces leviers marketing ainsi que les budgets alloués.

Il/elle conçoit le mix marketing (prix, produits, communication, distribution) et optimise les stratégies.

Il/elle mesure les écarts et met en place toute action corrective.

Ce métier intègre une dimension managériale forte dans la mise en œuvre des plans d'actions marketing et commercial.

Selon l'entreprise ou le secteur d'activité où il/elle travaille, les opportunités sont riches et variées en termes de métiers ou débouchés : Manager marketing, Chef de projet marketing, Chef de produit, Responsable e-commerce ...

**Code ROME** correspondant au métier de Responsable marketing et management commercial – Spécialisation marketing digital : **M1705**

## Compétences acquises

- Analyser le marché et ses opportunités
- Elaborer et ajuster une stratégie de communication et de marketing
- Organiser, recruter et animer des équipes
- Elaborer et Mettre en œuvre un plan d'action commercial
- Mesurer et contrôler la performance
- Élaborer un plan de progrès

## Modalités de certification

- Un contrôle continu vous permettant de valider les blocs de compétences
- Des évaluations complémentaires :
  - Evaluation de votre période d'application pratique en entreprise par le tuteur
  - Elaboration d'un dossier relatif à la période en entreprise
  - Soutenance orale devant un jury de professionnels

## Modalités pédagogiques

Centrée sur le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, cette formation s'appuie sur une modalité d'apprentissage à distance : le télé-présentiel, animé par des tuteurs « expert métier ». Cette modalité a pour avantage de conserver les qualités de l'apprentissage en présentiel, tout en vous offrant la possibilité de suivre les cours de chez vous.

# PROGRAMME

## de cours à distance

### ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION

- Analyser le marché et ses opportunités / Identifier sa(ses) cible(s)
- Définir et analyser les domaines d'activités stratégique et positionner son offre
- Elaborer un plan Marketing et proposer des stratégies adaptées a ses objectifs et à ses cibles
- Etablir un plan de communication intégrant les leviers digitaux

### MANAGER LES ÉQUIPES

- Définir les besoins de compétences
- Recruter, Intégrer et motiver les collaborateurs de son équipe
- Définir les objectifs individuels et évaluer la performance individuelle et collective
- Communiquer efficacement avec ses équipes et coordonner/manager l'ensemble des acteurs impliqués dans l'atteinte des objectifs

### DÉPLOYER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Concevoir et faire évoluer l'offre commerciale, décliner la stratégie marketing en priorités d'actions commerciales, définir un calendrier
- Définir la politique tarifaire, déterminer les conditions de vente,
- Négocier et rechercher des partenariats
- Créer des campagnes de marketing on line et off line
- Déterminer les ressources et les budgets à allouer,

### ÉVALUER LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE

- Définir les indicateurs de performance KPI
- Réaliser, analyser et suivre les outils de reporting
- Suivre et analyser les performances d'un plan de communication web
- Analyser les résultats, Définir les modalités de suivi
- Préconiser des axes d'amélioration et élaborer un plan de progrès

### SUIVI PÉDAGOGIQUE, ÉCHANGE DE PRATIQUES ET ÉVALUATIONS

### ENTREPRISE MODE D'EMPLOI

- Méthodologie de recherche de stage/emploi et réalisation de dossier professionnel

## 2,5 mois de période pratique en entreprise

L'immersion en entreprise pendant 2,5 mois vous permet de prendre confiance dans vos nouvelles compétences et de valider votre certification. Pendant votre stage, des temps d'échanges sur la pratique métier sont organisés, avec un expert métier et vos pairs. Des ressources accessibles en ligne vous sont proposées, pour vous aider à rédiger votre dossier de valorisation des compétences.

## Dossier de valorisation des compétences

Vous rédigez un dossier en rapport avec votre période en entreprise et vous le remettez à l'IFOCOP en fin de formation. Le sujet est choisi en accord avec votre tuteur en entreprise. Le document doit proposer une méthodologie de réflexion et des recommandations.

## Entreprise, mode d'emploi

Le module de formation « Entreprise Mode d'Emploi » (EME) est déployé sur les 3 mois de cours. Dans le cadre de ce module, des formateurs dédiés vous accompagnent dans la recherche d'une entreprise d'accueil. Des ressources et des activités à réaliser vous sont également proposées sur une plateforme pédagogique en ligne.

## Les atouts de la formation Compacte

- Des cours en ligne, accessibles sur la France entière
- Une mise en pratique pour transposer en entreprise les acquis de la formation
- Une certification RNCP reconnue dans un temps optimisé
- Une pédagogie active et collaborative
- Un double accompagnement : métier (tuteur référent) et pédagogique (responsable de formation)
- Une expérience formative innovante et dynamisante

# SESSIONS

## PARIS SUD – RUNGIS

Florence BAUDOT  
fbaudot@ifocop.fr - 01 56 34 69 58  
01/2022 à 07/2022  
05/2022 à 10/2022



## IFOCOP

3 rue du Caducée - 94516 RUNGIS CEDEX  
01 46 87 24 05 - information@ifocop.fr

Inscrivez-vous à une réunion d'information sur  
[www.ifocop.fr](http://www.ifocop.fr)