



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 – SPÉCIALISATION MARKETING DIGITAL

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

UN MODÈLE DE FORMATION QUI VOUS MÈNE À L'EMPLOI



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

Source : Etude Emploi pour France Compétences



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

DURÉE

8 mois / 1 160 heures

560 heures de cours & 600 heures en entreprise

Ces durées peuvent varier en fonction de votre statut

PUBLIC

Demandeurs d'emploi

Salarié(e)s

Jeunes de moins de 26 ans

Personnes en situation de handicap

Personnes en reconversion professionnelle

ADMISSION

Sur dossier et entretien personnel approfondi

INDEMNISATION

Pendant la période de formation, vous êtes indemnisé selon les cas par Pôle Emploi, la Région, le FONGECIF (accès possible en CPF de transition – CDD pour les demandeurs d'emploi), un OPCO ou rémunéré par l'entreprise dans le cadre du CPF de transition, d'une Pro-A, du plan de développement des compétences ou du compte personnel de formation (CPF) mobilisé sur le temps de travail.

TARIF

Consulter notre site internet www.ifocop.fr

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
- Identifier sa(ses) cible(s)
- Établir un plan de communication
- Organiser et animer des équipes
- Définir la politique tarifaire, déterminer les conditions de vente, décider les accords commerciaux
- Construire et gérer des campagnes de marketing direct on line et off line
- Définir les indicateurs de performance et les modalités de suivi
- Réaliser, analyser et suivre les outils de reporting
- Interpréter les résultats et préconiser des axes d'amélioration
- Élaborer un plan de progrès

Modalités de certification

- Contrôle continu (mises en situations professionnelles, études de cas, projets...)
- Évaluation de la période d'application pratique en entreprise par le tuteur
- Élaboration d'un dossier de valorisation des compétences relatif à la période d'application pratique en entreprise
- Soutenance orale devant un jury de professionnels

Modalités pédagogiques

Centrées sur le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif présentiel.

Ce dispositif en centre donne accès à une plateforme pédagogique en ligne permettant aux stagiaires de consulter des ressources complémentaires, d'être

PROGRAMME

4 mois de cours

Élaborer une stratégie de communication

Objectif pédagogique : Analyser le marché et développer un plan de communication

Compétences visées :

- Analyser le marché et ses opportunités / Identifier sa(ses) cible(s)
- Définir le message / Etablir un plan de communication

Manager les équipes

Objectif pédagogique : Acquérir les compétences et les techniques nécessaires au management

Compétences visées :

- Analyser les besoins de compétences et établir les fiches de postes
- Organiser les services et la répartition des tâches
- Intégration et à la formation des collaborateurs tout au long de leur parcours dans l'entreprise
- Évaluer la performance individuelle et collective
- Communiquer efficacement avec les équipes en transversal et hiérarchique
- Actionner des leviers en adéquation avec le contexte, l'environnement et les collaborateurs

Déployer l'activité commerciale

Objectif pédagogique : Acquérir les compétences nécessaires à la mise en œuvre d'un plan d'action

Compétences visées :

- Mener des études comparatives des produits et des prestations proposées
- Participer à l'élaboration de supports de communication / Planifier les actions
- Définir les indicateurs de performance / Définir les modalités de suivi

Evaluer la performance de l'entreprise

Objectif pédagogique : Les candidats seront capables après analyse de tableau de bord de faire des préconisations et de construire un plan de progrès

Compétences visées :

- Mesurer la performance / Réaliser, analyser et suivre les outils de reporting
- Interpréter les résultats / Préconiser des axes d'amélioration
- Elaborer un plan de progrès

4 mois de période 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.

Dossier de valorisation des compétences / Dossier professionnel

Chaque apprenant doit rédiger un dossier en lien avec sa période en entreprise et le remettre à l'Institut en fin de formation.

Il permet de décrire et valoriser sa capacité à mettre en œuvre, dans un contexte professionnel, ses compétences de façon coordonnée et de démontrer sa compréhension, maîtrise et réalisation des différentes activités.

Entreprise, mode d'emploi

Développer ses compétences

La recherche d'une entreprise pour cette période d'application pratique fait partie intégrante de toutes les formations métiers Ifocop, sous forme d'un module spécialisé déployé sur les 4 mois de cours. Les apprenants sont formés et accompagnés par nos responsables de formation et des formateurs dédiés, jusqu'à l'obtention d'une entreprise d'accueil.

Réussir sa mission en entreprise

Un programme de formation à distance, développé sur une plateforme pédagogique permet le suivi des apprenants IFOCOP, pendant toute la durée de leur période d'application pratique en entreprise.

Chaque mois, il est proposé aux apprenants des activités à réaliser sur la plateforme pédagogique (podcasts, vidéos, PowerPoint sonorisés, PDF).

CENTRES & SESSIONS

PARIS XI

Nadine REVILLA
nrevilla@ifocop.fr - 01 56 34 69 69
10/2021 à 06/2022
03/2022 à 11/2022



IFOCOP

5 rue du Caducée BP 368 - 94154 RUNGIS CEDEX
01 56 34 69 69 - information@ifocop.fr
Inscrivez-vous à une réunion
d'information sur www.ifocop.fr

CONTACT VAE

Service commercial
01 56 34 69 69 - vae@ifocop.fr
(uniquement le lundi, mardi et jeudi)