



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

Aline
Formation IFOCOP
Embauchée dans
l'entreprise de son stage.



CHEF DE PROJET E-CRM

Formation qualifiante

Le métier : La révolution numérique a profondément transformé la relation entre le client et l'entreprise. Le Chef de projet E-CRM (Customer Relationship Management) est l'interface métier qui se situe au carrefour des fonctions marketing, informatique et vente. Il gère la relation client, met en œuvre le Cross Canal, la fidélisation et la satisfaction client, optimise des actions ventes et marketing. Il formalise les besoins de l'entreprise et les traduit en plans marketing sur les leviers newsletter, emailing, sms, ... Il met en place et suit les opérations de fidélisation, de qualification et d'acquisition de clients. Il développe et gère la BDD clients, mesure la performance et le retour sur investissement des actions menées, met en place des indicateurs de performance et effectue le reporting via des tableaux de bord. Doté de fortes capacités d'analyse et de synthèse, ce professionnel maîtrise les outils de la gestion de projet et a le goût du travail en équipe.

LE + IFOCOP Le pilote de la stratégie de contact digital one to one d'une entreprise

OBJECTIF

La formation de chef de projet E-Crm a pour objectif de former des professionnels en stratégie de contact client via le canal digital, communément appelée dans les grands groupes « Stratégie de contact digital One to One ». Cette formation permet l'acquisition d'un socle de connaissances et de compétences clefs, essentiel à toute personne amenée à mettre en place un projet E-Crm.

COMPÉTENCES VISÉES

- Construire une vision stratégique de contact digital one to one
- Définir la stratégie d'exploitation des données des visiteurs et/ou clients
- Améliorer la connaissance client
- Construire et assurer la mise en œuvre des solutions E-Crm pour proposer des produits/services adaptés au profil du visiteur
- Fidéliser et valoriser l'e-client
- Mesurer la performance et le retour sur investissement des actions menées

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Chef de projet E-Crm
- Chef de projet en marketing relationnel
- Responsable e-fidélisation
- Consultant E-Crm
- Responsable Social-Crm

AUTRES FORMATIONS IFOCOP DANS LE DOMAINE

Développeur intégrateur Web - Niveau II - Développeur PHP orienté objet - Niveau II
Développeur full stack JS - Niveau II - Community manager - Niveau II
Chef de projet digital - Responsable e/m-Commerce
Content manager / Chargé(e) éditorial pour le Web
Producteur de contenus numériques motion Ux webdesigner
Producteur de contenus numériques vidéaste pour le web

Certification

- Certificat professionnel
Chef de projet E-CRM
- Formacodes : **46207 / 46235 / 34076**

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 l'État, Pôle Emploi ou un OPACIF (accès possible en CIF-CDD pour les demandeurs d'emploi), ou rémunéré par l'entreprise dans le cadre d'une période de professionnalisation ou du plan de formation.

Admission

Sur dossier et entretien personnel approfondi.

Tarif

Le tarif est fonction du statut du candidat.
Pour plus d'informations, contactez le centre IFOCOP choisi.



FORMATION À LA RECHERCHE D'UNE MISSION EN ENTREPRISE

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).

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

PROGRAMME

4 mois

Les bases de l'E-Crm

- Gestion digitale du client
- Les modes d'interactions de l'E-Crm
- Glossaire du consultant E-Crm
- Langage de conception Html/Css

Piloter une stratégie de Contact Client

- Approche du marketing relationnel
- Segmentation des campagnes
- Segmentation de la clientèle (par usages)
- Intégration du Social-Crm dans sa stratégie
- Aspects pratiques, juridiques et économiques
- Pilotage d'un projet E-Crm

Enrichir le capital client via DataMining

- Comprendre les atouts du DataMining
- Connaître des outils du DataMining
- Concepts statistiques du DataMining
- Maîtriser les bases d'un outil DataMining open source

Mesurer l'efficacité et le ROI de ses actions

- Mise en place et tracking des KPI
- Mesure des retours sur investissements
- Intégration d'outils webanalytics (Google Analytics)
- Exploitation des données comme outil de décision

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 lors d'un grand oral d'un projet face à un jury de professionnel
- Évaluation par le tuteur en entreprise



FORMATION À LA RECHERCHE D'UNE MISSION EN ENTREPRISE

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

Grégoire Malaud
gmalaud@ifocop.fr - 01 40 21 83 78
02/2016 à 10/2016