

# Bachelor Marketing digital

Titre de niveau 6 : Responsable de la performance commerciale et du marketing digital



**EN ALTERNANCE**

## Objectifs et Débouchés

Le « Responsable de la performance commerciale et du Marketing digital » est un spécialiste de conquête et de la fidélisation des clients.

Ses domaines d'intervention couvrent une large palette de métiers cadres, tous ont un objectif commun : suivre et mettre en application les axes stratégiques des directions marketing et commerciales auxquelles ils sont généralement rattachés.

## Les contrats d'alternances

L'intégration à nos formations se fait sous le biais du contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, l'objectif étant de favoriser l'insertion ou la réinsertion professionnelle par la pratique dans le monde du travail tout en visant l'acquisition d'un diplôme.

## Tuteur

Un tuteur est choisi au sein de l'entreprise par l'employeur. Il guide le jeune salarié et assure la liaison avec le centre de formation

## L'alternance

Le jeune salarié étudie 2 jours par semaine à l'Institut La Forbine et travaille en entreprise les autres jours, hors examens blancs où la semaine est complète en centre et cela pendant 1 an.

## Conditions d'admission

Etre titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5. Admission après étude de dossier et entretien de motivation.

## Après le Diplôme

Ce diplôme peut être une finalité d'études.

Le titre « RPCMD » vous ouvre de réelles opportunités d'évolution de carrière. À l'issue de la formation, le taux d'insertion est très important dans les 6 mois suivant le diplôme (entre 70 et 90%) !

Il donne aussi la possibilité de continuer sur des titres ou diplômes de niveau 7

## Qualités requises

- Prise d'initiative
- Autonomie
- Aisance dans la communication
- Goût du commerce
- Bienveillance
- Bon esprit d'analyse

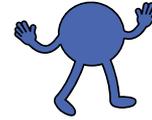
## Débouchées

- Chef de projets marketing
- Responsable des études marketing
- Chargé d'études marketing
- Commercial
- Responsable commercial
- Chef de produit
- Chargé de communication
- Responsable de la performance .....

**Programme**

Bloc 1	<b>Marketing multicanal</b> Marketing stratégique et opérationnel Marketing des services, sport, du luxe Analyse comportement consommateur Identité de marque Projet de développement Marketing de l'innovation
Bloc 2	<b>Performance commerciale</b> De la stratégie au plan commercial Technique de négociation Tableaux de bord Calculer la rentabilité

Bloc 3	<b>Digital opérationnel</b> Design et conception d'un site web Analyse et optimisation Social média, création de contenu
Bloc 4	<b>Management</b> Pilotage de projet Animation de groupe Digital business english



**Compétences visées**

**Marketing Multicanal**

1

Domaine stratégie marketing et communication multicanale :

Participation à la mise en place de la stratégie et de la politique marketing de l'entreprise, en particulier digitale.

Analyser un marché, le segmenter, déceler les insight consommateur et les tendances.

Assurer le lancement d'un nouveau produit/service.

Assurer un plan média multicanal.

**Digital Opérationnel**

3

Conception, développement et suivi du pôle communication et commercialisation digitales de l'entreprise.

Créer un site internet vitrine ou marchand et dialoguer avec une agence Web. Créer les contenus visuels. Assurer le référencement du site(SEO, SEA).

Identifier la communauté de l'entreprise et community management.

Analyser l'expérience utilisateur. Mesurer et analyser les retombées.

**Performance Commerciale**

2

Domaine commercial: participer au développement commercial de l'entreprise en ligne et hors ligne - décliner les orientations stratégiques en objectifs prévisionnels et opérationnels de vente.

Mettre en œuvre des actions de prospection et de fidélisation en utilisant les nouvelles technologies et le Web. Négocier des contrats. Créer un tableau de bord de pilotage de l'activité commerciale, l'analyser et en tirer les conséquences.

Analyser les parts de marchés, les ventes, les marges bénéficiaires du produit ou service. Déterminer la rentabilité des produits et de l'unité commerciale. Mener des négociations et faire des propositions écrites et orales en langue anglaise.

**Management de l'équipe commerciale et marketing**

4

Management de projet, animation de groupe et management d'équipe : Conduire un projet.

Animer une réunion ou un groupe. Manager une équipe et la fédérer autour de valeurs communes pour faire apparaître un esprit de collaboration au service de la performance collective.

Intégrer la dimension interculturelle dans le management.



**Nous situer**

Aubagne : Coordonnées GPS : N 43°16.660' E 005°32.139'  
Bus : n°240 – Arrêt St Mitre  
SNCF : gare d'Aubagne, tramway gratuit jusqu'à "piscine Alain Bernard" puis navette gratuite (n°6) jusqu'à « le Clos Rufisque »  
Aix : Coordonnées GPS : N 43°31' 33.519" E 5°26'20.885"  
Bus : l'école se trouve juste derrière la gare routière  
SNCF : Gare Aix TGV. Navettes directes pour la gare routière d'Aix-en-Provence.

**Institut La Forbine**

Château des Creissauds  
Le Clos Rufisque  
13400 Aubagne  
Tel : 04.91.24.88.69 Tapez 1  
aubagne@laforbine.com

Tour Bizet  
580 by W. Amadeux Mozart  
13100 Aix en provence  
Tel : 04.42.39.86.31  
aubagne@laforbine.com