



TRIPHASE

FORMATIONS

L'intégrateur professionnel

BACHELOR RMO

RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL



Le Bachelor RMO en alternance ou initial se déroule en 1 an et est accessible à tout titulaire d'un. Accès sur dossier, test et entretien.

Baccalauréat + 2 ou équivalence (ou BTS)

Ce Bachelor s'adresse aux candidats, souhaitant accomplir des missions à responsabilités opérationnelles en marketing et commerce tout en comprenant les enjeux du numériques et de la stratégie marketing.

LES ADMISSIONS

Le/la Responsable Marketing Opérationnel est à l'écoute du marché et de la concurrence, propose des actions à mettre en place, contribue à l'animation des ventes et aux lancements de nouveaux produits. Il ou elle assure les actions de communication et de marketing digital.

LES MÉTIERS

- Chef de projet marketing. ...
- Responsable du développement. ...
- Chargé d'affaires. ...
- Chargé d'études marketing. ...
- Responsable des ventes. ...
- Chef de produit
- Community Manager.

LES PROFILS ATTENDUS

- Être capable de travailler en équipe
- Avoir un bon relationnel
- Être organisé et responsable
- Avoir de la curiosité pour les outils d'information et de communication
- Posséder le sens de l'écoute et du commercial développés
- Être créatif
- Valoriser des produits et avoir une réelle fibre commerciale
- Être tenace et motivé
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie, de rigueur

QUELLE FORMATION APRÈS LE BACHELOR RMO CHEZ TRIPHASE FORMATIONS ?

Triphase vous propose un Mastère en 2 ans appelé Manager de projet.

Le cycle d'alternance chez Triphase Formations (idem pour les formations en initial)

- 3 jours en entreprise, 2 jours en école

PROGRAMME EN ALTERNANCE AVEC L'ENTREPRISE :

Analyse des marchés - Veille concurrentielle - Diagnostic et stratégies marketing - Études et recherches marketing - Comportement du consommateur et du e-shopper

Développement des ventes - Négociation et gestion de portefeuille - CRM - Marketing relationnel - viral - Marketing direct - Droit du marketing

Mix marketing - Produits et marques - Politique de distribution Merchandising - Communication et plans média - Politique de prix - Développement international

Outils de pilotage - Organisation et planification - Management de projet - Management d'équipe - Prévisions des ventes

Valorisation d'impact - Définition et acteurs du ROI/Fondamentaux de l'évaluation - Mesure de la performance / efficacité / efficience / tableaux de bord - Analyse des coûts - Communication écrite et orale

Stratégie e-commerce - Environnement du Digital - Outils de développement du e-commerce - Stratégie multi canal/ crosscanal - Gestion de projets e-commerce

Enseignement transverses - Anglais

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Former des commerciaux de terrain généralistes avec une intelligence globale des enjeux d'entreprise, capables d'aller chercher la clientèle dans un cadre de vente opérationnelle (ventes par visites, démarchages, ventes par téléphone, par Internet), qu'il s'agisse de vente aux entreprises ou aux particuliers.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu - Business Game nationaux - PFE & Soutenance orale

Les compétences acquises au cours de la formation sont évaluées par l'équipe pédagogique à travers des DST et BTS Blanc écrit et oraux.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Pratiquant une pédagogie active avec des intervenants venant du monde de l'entreprise, titulaires de connaissances et compétences réelles du métier visé, les cours sont théoriques et pratiques basés sur des échanges, des partages et des retours d'expériences. Triphase Formations porte une attention toute particulière au tutorat d'étudiants afin de soutenir l'alternant dans la résolution et la présentation de plans d'actions visant à répondre à la problématique au cœur du PFE.

Ces suivis professionnels veillent à la cohérence entre les périodes d'entreprise et les attentes du référentiel de certification.

MATIÈRES	ALTERNANCE/INITIAL	COEFFICIENT
Réaliser des études de marché	Contrôle continu 40%/Plan d'action commerciales 60%	1
Contribuer à la définition de la stratégie marketing et	Contrôle Continu : 40 % Plan d'Actions Commerciales : 60 %	1
Piloter le plan d'action marketing et commercial	Contrôle Continu : 40 % Business Game : 60 %	1
Valoriser l'impact des actions commerciales et marketing	Contrôle Continu : 20 % Rapport de mission (PFE) : 80 %	1

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu - Business Game nationaux – PFE & Soutenance orale

Les compétences acquises au cours de la formation sont évaluées par l'équipe pédagogique à travers des DST et BTS Blanc écrit et oraux.