



PROGRAMME DE FORMATION CHARGE DE MARKETING ET PROMOTION

Titre certifié par l'État de niveau 6 (JO du 24/04/2020) en partenariat avec Formatives

APTITUDE ET OBJET DE LA FORMATION

Développer l'aptitude à savoir vendre et à être un manager commercial, comprendre et anticiper l'environnement économique et réglementaire de la fonction commerciale, être apte à développer une relation commerciale dans sa globalité dans le cadre d'objectifs commerciaux d'entreprise.

De manière opérationnelle en fin de formation vous serez capable de :

- Organiser l'efficacité de la politique commerciale,
 - Être capable de créer et développer une clientèle
 - Savoir vendre et négocier
 - Savoir dynamiser l'offre de produits et de service ;
 - Être en mesure de produire, intégrer et analyser du système d'information commerciale
 - Capable de piloter une activité commerciale
 - Evaluer de la performance commerciale
 - Mettre en place et organiser une équipe commerciale
 - Piloter des projets d'action commerciale ou de management
- Le chargé de Marketing & Promotion est apte à :
- Contribuer à la stratégie marketing et promotionnelle
 - Concevoir et piloter des actions marketing et promotionnelles
 - Élaborer des contenus et choisir des supports promotionnels

PUBLIC CONCERNÉ

Tous Salariés, tous demandeurs d'emploi, ou toutes personnes désireuses de s'orienter vers les métiers de la vente et du commerce.

ADMISSION/PRÉ-REQUIS

Diplôme, Titre, ou certificat de niveau 5

Equivalence ou passerelle possible en cas d'UE déjà obtenus. Pour en savoir plus https://diplomeo.com/actualite-credits_ects_european_credits_transfer_system

COMPETENCES ET PROFIL

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 un sens développé de l'écoute et du commerce, 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.

DURÉE DE L'ACTION

De 12 mois (480 heures)

DELAI D'ACCES

1 Semaine

LIEU DE L'ACTION

Dans notre centre de formation Marseille

NOMBRE DESTAGIAIRES

De 2 à 18 personnes

TARIFS

La formation est entièrement prise en charge par les OPCO des entreprises partenaires.



INTERVENANTS

Formateur spécialisé dans chaque domaine d'enseignement défini dans le contenu. Les formateurs sont diplômés à minima avec un titre de niveau VI et/ou un diplôme de formateur/trice de niveau V minimum avec une maîtrise technique et une expérience professionnelle en adéquation avec l'activité de l'apprenant.

ADAPTATION AU PUBLIC

Toutes personnes désireuses de s'inscrire à la formation sera préalablement reçu en entretiens individuels et soumis à un test de positionnement.

A l'issue de ce processus d'admission, et en fonction des résultats un parcours personnalisé ou une préconisation pourra être proposé.

METHODES MOBILISEES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Supports documentaires variés	Ouvrage
Bibliothèque thématique	Logiciel professionnel
Supports audio et vidéo	Intranet de ressources pédagogiques
Plateforme numérique en cas de besoins	Support de cours
Ordinateur individuel	Ressources documentaires
Plateformes pédagogiques et numériques	

Cours magistral, travaux pratique, Cours de soutiens individualiser, Jeux de rôle, mises en situations, exercices pratique, test d'évaluation, mise en situation d'examen, sorti pédagogique, reconstitution de situation d'entreprise, débat et échange participatif. Certains enseignements s'effectuent en temps réel et/ou visioconférence (synchrone, asynchrone et blended learning).

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE

L'ensemble du cursus est encadré par :

Le responsable pédagogique chargé du suivi pédagogique et des acquis

Un conseiller principal d'éducation en charge de l'accueil et du suivi de la vie scolaire.

Un responsable intégration professionnel en charge du suivi entreprise et des apprentissages en entreprise.

Un membre de la direction en charge du suivi global des parcours.

SUPPORTS REMIS STAGIAIRES

Livres, livret, cours sur papier ou clé USB, intranet.

MODALITE D'EVALUATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE

I) Evaluations pédagogiques

Bilan de positionnement initial

Evaluation continue en cours de formation

Evaluation continue par mise en situation.

Epreuves blanche en milieu et fin de formation.

Examen final

II) Suivi pédagogique

Suivi de progressions pédagogiques et objectives en continu.

Individualisation des parcours en fonction des progressions de l'apprenant

III) Evaluation de la satisfaction

Evaluation final à l'issue de la l'action de la formation, évaluation et suivi de la satisfaction en continue (Point qualité, conseil de classe, entretien individuel...)

VALIDATION / SANCTION PEDAGOGIQUE

Attestation de formation

Certification de niveau 6



ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL ET GENERAL

☞ U1. GESTION D'ENTREPRISE ET DE PROJET 90H00 - 10 CREDITS

L'objectif est de développer les savoirs à travers :

- Comptabilité
- Contrôle de gestion
- Méthodologie de gestion de projet
- Base en droit des sociétés, droit des contrats
- Commercial et sponsoring
- RGPD, Processus Qualité et Responsabilité sociale de l'employeur

☞ U2. TECHNIQUES ET STRATEGIES DE COMMUNICATION 60H00 - 8 CREDITS

L'objectif est d'apprendre les différents items liés à :

- Stratégie de communication
- E-réputation, communication de crise
- Communication d'entreprise, Relation Presse, Médias, Publicité & Brand Content
- Web design
- Création graphique : PAO, Suite Adobe, Audiovisuel, conception numérique
- Négociation

☞ U3. MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES 30H00 - 4 CREDITS

L'objectif est d'apprendre les fondamentaux de la GRH à savoir :

- Fondamentaux de la GRH - Management d'une équipe
- Conduite du changement
- Communication interpersonnelle/ Conduite de réunion

☞ U4. TECHNIQUE MARKETING ET PROMOTIONNELLES 70H00 - 9 CREDITS

L'objectif est de développer son savoir sur les différents types de marketing et techniques comme :

- Marketing opérationnel
- Marketing relationnel
- Créations publicitaires
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Marketing événementiel
-

☞ U5. STRATEGIE MARKETING 90H00 - 10 CREDITS

L'objectif est d'apprendre tout le back-office des stratégies marketing :

- Analyse comportementale du consommateur
- Études de marchés, Analyse de données
- Veille stratégique
- Management de l'information et des connaissances
- Marketing et innovations - Ideation & Design Thinking
- Marketing stratégique
- Marketing international
- Marketing digital, e-marketing (bases)
- Mix Marketing appliqué
- Gestion de marques, de brevets
- Propriété intellectuelle
- Informatique de gestion, PGI CRM, Gestion base de données



☞ **U6. COMPETENCES PRO MARKETING (OPTION DIGITAL) 60H00 - 9 CREDITS**

L'objectif est de développer les différentes compétences liées au numérique, à savoir :

- Stratégies numériques
- Community management
- Distribution omni canal et commerce en ligne
- Techniques de référencement
- Langages spécifiques
- Design de l'expérience utilisateur UX Design
- Anglais professionnel

☞ **U7. VALORISATION DES COMPETENCES PROFESSIONNELLES 80H00 - 10 CREDITS**

L'objectif est de vérifier les acquis à travers :

- Projet
- Atelier insertion professionnelle
- Séminaires culture métier
- Rédaction du Rapport d'activités, du dossier Projet et du Livret d'employabilité
- Training grand oral
- EXAMEN FINAL = DOSSIER PROFESSIONNEL SUR 2 JOURS

ACCESSIBILITE

Toutes personnes en situation de handicap doit s'adresser à la référente handicap de l'établissement.