



TRIPHASE FORMATIONS
ÉCOLE DE COMMERCE & CFA

Responsable de développement digital



Le Bachelor RDD en alternance ou initial se déroule en 12 mois et est accessible à tout titulaire d'un Baccalauréat + 2 ou équivalence. Accès sur dossier, test et entretien.

Accès sur dossier, test et entretien.

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

LES MISSIONS

Véritable «couteau Suisse», le responsable du développement a une vision de la stratégie globale qui lui permet de déployer dans un contexte de transition.

LES METIERS

Responsable Marketing Digital
Chef de projet Marketing Numérique
Responsable du Développement Digital
Chargé(e) de Marketing en Ligne
Responsable de la Stratégie Numérique
Responsable Acquisition et Conversion en ligne

LES COMPÉTENCES ATTENDUES

Le Responsable de Développement, spécialité Marketing Digital, est compétent pour :
Contribuer à l'élaboration de la stratégie marketing numérique et promotionnelle.

Concevoir et superviser la mise en œuvre d'initiatives marketing numérique et promotionnelles.

Créer du contenu pertinent et choisir les canaux promotionnels adaptés à l'environnement numérique.

QUELLE FORMATION APRES LE BACHELOR RDD AVEC TRIPHASE FORMATIONS ?

À la suite de votre titre, vous avez la possibilité de continuer vers un titre de Manager de Projet (spécialité communication digitale) en deux ans chez Triphase Formations.

Le cycle d'alternance chez Triphase Formations (les formations en initial bénéficient du même nombre de jours de cours que les étudiants en alternants) : 3,5 jours en entreprise, 1,5 jours en école

LE PROGRAMME

Gestion d'entreprise et de projet

Techniques et stratégies de communication

Management et ressources humaines

Techniques marketing et promotionnelles

Stratégie marketing

Compétences Pro Marketing (option digital)

Valorisation des compétences
professionnelles

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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 – Challenge – Oraux – Rapport d'activité & Soutenance orale

Les compétences acquises au cours de la formation sont évaluées par l'équipe pédagogique à travers des DST et des soutenances préparatoires

