BACHELOR RESPONSABLE MARKETING OPERATIONNEL(LE)

Titre certifié par l'Etat de Niveau II (Fr) et Niveau 6 (Eu)

Bac + 3 inscrit au RNCP (*)

Altéa Formation

En partenariat avec C3 INSTITUTE

C3 institute

POSTES PENDANT LA FORMATION

- Assistant(e) commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Assistant(e) marketing
- Chef de produit junior

EVOLUTIFS VERS DES POSTES DE :

- Responsable projets marketing
- Responsable marketing
- Chargé(e) d'études marketing
- Ingénieur d'affaires
- Chef de marché
- Chef de produit
- Chef de marque
- Ingénieur marketing
- Consultant marketing
- Attaché(e) commercial(e)
- Responsable de la performance marketing

Formation sur 1 an accessible aux titulaires d'un BAC+2 validé ou d'un titre de niveau III validant 120 ECTS, après examens d'entrée

(*) par arrêté du 19.11.2014 publié au JO du 29.11.2014 code NFS 312p, Fiche 20504 –Certification accessible par la VAE

Activités en entreprise

OBJECTIFS

- Former des collaborateurs directement opérationnels, capables d'accompagner l'entreprise grâce à leur savoir-faire technique et culturel.
- Acquérir tous les fondamentaux marketing et vente pour occuper un poste d'encadrement.
- Devenir un vrai spécialiste de la conquête et de la fidélisation des clients.

IL PARTICIPE À

- La création et au développement de la clientèle.
- La fidélisation de la clientèle.
- L'organisation et au management de l'activité commerciale.
- La définition du plan et d'actions marketing.
- La mise en œuvre de la politique commerciale.
- La mise en place de campagnes de communication.
- La réalisation du bilan des actions.

ALTEA FORMATION S'ENGAGE POUR UNE FORMATION DE QUALITÉ

alteaformation
AlteaFormation
Altéa Formation
formationaltea

Altéa Formation : Domaine James Watt – 19 allée James Watt – 33700 BORDEAUX MERIGNAC
Tél. : 05 57 57 71 71 –Site Internet : www.altea-formation.com - e.mail : info@altea-formation.com
Etablissement Privé -SAS au capital de 40 000 €. N° SIRET 437 808 769 00040
code NAF 8559A. N° de déclaration d'existence 72 33 05694 33

Formation Professionnelle Audité par BUREAU VERITAS Certification
Formation Professionnelle VeriSelect CERTIFICATION DE SERVICES

Contenu de la formation

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

ANALYSE DES MARCHÉS
- Veille concurrentielle
- Diagnostic et stratégies marketing
- Etudes et recherches marketing
- Comportement du consommateur et du e-shopper

DÉVELOPPEMENT DES VENTES
- Techniques de négociation et de gestion de portefeuille - CRM
- Marketing relationnel - viral
- Outils de marketing direct pour prospecter, vendre et fidéliser
- Droit du marketing

MIX MARKETING
- Produits et marques
- Politique de distribution Merchandising,
- Communication et plans media
- 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 / cross canal
- Mise en œuvre d'une politique de distribution cross canal
- Gestion de projets E-commerce
- M Commerce

ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES
- Anglais
- Informatique
- Développement personnel

APPLICATIONS PROFESSIONNELLES
- Réaliser une étude de marché, un Business Game
- Positionner des produits et des offres sur un marché
- Proposer des actions marketing pour un client (jeux d'entreprise)
- Réaliser un projet de fin d'étude
- Réaliser une étude d'impacts d'actions ou d'opérations marketing.

Validation de l'examen
BACHELOR RESPONSABLE MARKETING OPERATIONNEL(LE)

Epreuves	Mode d'Evaluations	Coef.	Crédits ECTS
Analyse des marchés – Développement des ventes - Mix Marketing – Outils de pilotage – Valorisation d'impact – Stratégie e-commerce - Anglais	Contrôles continus	2	15
Business Game	Processus de prises de décision marketing lié à la commercialisation de produits Note d'équipe : 70 % Note individuelle : 30 %	2	
Etude de marché	Réalisation d'une étude de marché liée à un produit ou à une activité	2	15
Projet de fin d'étude (**)	Evaluation tuteur Evaluation référent école Ecrit Oral Oral : 30 mn + Questions du jury : 15 mn	4	30
TOTAL			60

(**) une note inférieure à 12 est éliminatoire

NB : Une note < 06 à l'une des épreuves est éliminatoire
Une moyenne supérieure ou égale à 12/20 permet d'obtenir le titre