

Bachelor Marketing et communication digitale

BACHELOR ANNÉE 3

TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU RNCP / NIVEAU 6 / 180 ECTS
CHARGÉ(E) D'AFFAIRES COMMERCIALES & MARKETING OPÉRATIONNEL
ARRÊTÉ DU 27 DECEMBRE 2018, PUBLIÉ AU JOURNAL OFFICIEL DU 4 JANVIER 2019
PORTANT ENREGISTREMENT AU RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES
ENREGISTREMENT POUR CINQ ANS, AVEC EFFET AU 4 JANVIER 2019, JUSQU'AU 4 JANVIER 2024 / CODE NSF 312

Marketing et communication digitale

MARCHÉ DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

Titre chargé.e d'affaires commerciales & marketing opérationnel

Post BAC+2 validé : admission sur dossier, tests et entretien

Titulaire d'un BTS ou d'un DUT ou d'une L2

ou Titre de Niveau 5 et 120 ECTS

ou expérience professionnelle significative / VAPP / Validation
des Acquis Professionnels et Personnels.

Durée de la formation : 1 an

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Cycle d'études en alternance, en initial, dans le cadre de la formation
continue et du projet de transition professionnelle.

Titre certifié accessible par la voie de la VAE / Validation des Acquis
de l'Expérience

Les compétences visées sont regroupées en blocs de compétences :

- Préparer des plans de développement
- Organiser des actions commerciales et marketing opérationnel
- Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés
- Organiser la veille sur les marchés et la concurrence
- Animer son équipe

Postes occupés en entreprise :

Attaché.e commercial.e / Conseiller.ère commercial.e / Business
developper / Chargé.e d'affaires marketing / Chargé.e de
webmarketing / Community manager / Chargé.e de marketing-
communication / Chargé.e de relations clients

Poursuite d'études

À l'issue du Bachelor, il est possible de poursuivre son cursus au sein
d'une école du groupe TALIS en Cycle Mastère (titre de niveau 7)
pour se spécialiser dans le secteur choisi.

Contexte. Le marché de la formation professionnelle continue

« [L]e choc du Covid-19 joue un rôle d'accélérateur de transformations (...). Les catalogues de formation sont remaniés pour surfer sur le boum du télétravail, du chômage partiel et du désir de reconversion professionnelle d'une partie des Français. Le paysage concurrentiel va également se restructurer entre l'offensive remarquée des plateformes de e-learning face aux mesures de distanciation sociale et l'inévitable remontée du risque de défaut des organismes traditionnels les plus fragiles. Dès lors, quelles sont les réelles perspectives du secteur pour 2020 ? » source : Xerfi
Il est primordial d'accompagner l'évolution des métiers et d'utiliser la formation comme vecteur de compétitivité et de fidélisation. Les nouvelles modalités d'enseignement permettent de proposer des solutions adaptées aux besoins Rh des entreprises, le défi sera de les promouvoir auprès de ces mêmes structures; mais également de former et d'informer sur les dispositifs de financement qui ouvrent le champ des possibles...

Objectifs de la formation

Ce cycle en 1 an est conçu pour les étudiants qui souhaitent acquérir des compétences approfondies dans les fonctions d'action commerciale, de communication et de marketing opérationnel. À l'issue de la formation, l'étudiant maîtrisera les fondamentaux du diagnostic d'entreprise, du plan d'action commerciale, du marketing mix ; il sera également capable de mettre en œuvre des techniques dans le cadre d'achats et d'appels d'offres au niveau national ou international. Il maîtrisera les notions de communication écrite et orale, comme l'argumentaire commercial et saura élaborer une analyse financière de base, des tableaux de bord et comprendre les mécanismes économiques qui régissent notre société. Important pour son processus d'intégration dans la vie professionnelle, il aura également une vision des attentes de l'entreprise en termes de comportement, nécessaire à sa propre crédibilité.

Bachelor Marketing et communication digitale

PROGRAMME ANNÉE 3 / B3

PRÉPARER DES PLANS DE DÉVELOPPEMENT

- Orientations Stratégiques
- E-Business et Stratégie multi-canal
- Understanding consumer behaviour & e-shopping
- Plan marketing

ORGANISER DES ACTIONS COMMERCIALES ET DE MARKETING OPÉRATIONNEL POUR ANIMER LES MARCHES

- Animation du plan d'action digital marketing & communication
- Enjeux du marketing relationnel
- Building commercial communication
- Achats et logistique
- Marketing de contenu

VALIDATION D'EXAMEN

- Contrôle continu, exposés, dossiers
- Examens et présentations avec soutenance
- Mission entreprise / Évaluation professionnelle
- Epreuves certifiantes (Dossiers de synthèse)
- Réalisation d'un rapport et d'une soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle

GERER LES ÉLÉMENTS BUDGÉTAIRES ET FINANCIERS

- Principes de la comptabilité d'entreprise
- Indicateurs de suivi
- Mécanismes du contrôle de gestion

ORGANISER LA VEILLE SUR LES MARCHÉS ET LA CONCURRENCE

- Veille concurrentielle
- Études marketing
- Economie numérique et collaborative

ANIMER SON ÉQUIPE

- Organisation et animation du travail d'équipe
- Gestion de la diversité et de l'interculturel
- Principes de la conduite de projet
- Droits des salariés et valeurs d'entreprise

Le titre certifié est délivré aux candidats qui satisfont aux conditions suivantes :

- Moyenne générale ≥ 10 et moyenne ≥ 10 à chaque unité d'enseignement
- Note ≥ 10 pour chaque livrable
- Plus de 85% d'assiduité
- Durée de la mission en entreprise et qualité des missions en adéquation avec le référentiel.

*Chaque Unité d'enseignement a le même coefficient
Notation sur 20*

Des possibilités de compensation et de rattrapage vous seront présentées dans le livret pédagogique remis à la rentrée.

ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES

- English seminar
- Business Game
- Master classes

MAJEURE

MARCHÉ DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

En partenariat avec Paradoxes, cabinet de conseil dans le domaine de la formation tout au long de la vie et de l'orientation.

- Histoire de la formation professionnelle
- Cadre de la loi « Avenir professionnel » / Gouvernance de la formation professionnelle
- Formation professionnelle en entreprise
- Le salarié et sa formation tout au long de sa vie
- La formation des demandeurs d'emploi