

Bachelor

Responsable de la Performance Commerciale et du Marketing Digital



Formation certifiante permettant de valider le titre de « RESPONSABLE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET DU MARKETING DIGITAL » reconnu par l'Etat au niveau 6 européen

Délivré par l'autorité certificatrice [GMD IDELCA](https://www.gmd-idelca.com), enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles RNCP 40248 par arrêté du ministre du 28/02/2025, code NSF 312.

Présentation

Le Bachelor "**Responsable de la performance commerciale et du marketing digital**" est une formation hautement professionnalisante qui transcende le concept actuel du e-marketing en couvrant l'ensemble des médias digitaux et en développant de nouvelles techniques de communication et de relations clients.

Objectifs

- Acquérir les compétences du métier de Responsable du Marketing Digital pour accompagner les entreprises dans leur transformation vers le numérique
- Acquérir la capacité à intégrer l'utilisation du web dans une stratégie de relation client
- Savoir élaborer et mettre en pratique des plans d'actions 100 % numérique
- Acquérir en parallèle la maîtrise de la relation client multicanale

Formation par alternance

- **Fonctionnement** : 4 semaines en entreprise - 1 semaine en centre de formation
- **Statut** : salarié en apprentissage ou en contrat de professionnalisation
- **Financement** : coût pris en charge à 100 % par l'OPCO d'entreprise

Conditions d'accès et profil

- **Être titulaire d'un Bac + 2 minimum**

Empathique, vous possédez une véritable intelligence émotionnelle. Vous avez une excellente capacité d'analyse, vous savez vous adapter et vous êtes curieux. Vous avez le sens de l'éthique. Vous êtes à l'aise en anglais.

- **Sélection sur dossier et entretien**

Inscription sur www.clotilde.org - Pour plus d'infos : cfc@clotilde.org

Programme de formation

Volume horaire : 413 heures / an

- **Stratégie et politique marketing de l'entreprise à l'heure du digital**

Stratégie et politique marketing de l'entreprise en univers digital.

Analyse du marché.

Lancement de nouveaux produits/services.

Plan média multicanal.

Marketing international.

- **Développement commercial de l'entreprise dans le digital.**

Orientations stratégiques en objectifs prévisionnels et opérationnels de vente.

Plans d'actions commerciales.

Actions de prospection et de fidélisation avec utilisation des technologies digitales.

Cadre juridique de la relation commerciale.

Analyse des parts de marchés, ventes, marges du produit ou service.

Gestion de tableaux de bord et de grilles d'analyse afin de poser un diagnostic commercial et de définir des plans d'action.

- **Conception, développement et suivi du pôle communication et commercialisation digitales de l'entreprise.**

Création d'un site internet vitrine ou marchand et dialogue avec une agence Web.

Responsabilité de la communication Internet, des résultats commerciaux, du suivi des opérations marketing.

Techniques de référencement (SEO, SEA).

Community management.

Analyse de l'expérience utilisateur (UX).

Mesure et analyse des retombées.

WEB Marketing.

Design et promotion e-business

- **Domaine du management et de l'efficacité personnelle**

Maîtrise de l'anglais professionnel.

Management d'équipe.

Management de projet.

Coaching et postures managériales.

Gestion financière

Droit commercial

Poursuite d'études

Possibilité de poursuivre en Master Marketing et e-business

Débouchés professionnels

- Responsable commercial, Ingénieur Commercial
- Responsable e-commerce, Responsable de l'e-marketing
- Social media manager, Content Manager, Community Manager
- Responsable de la stratégie digitale
- Chef de Produit, Responsable de la Promotion des Ventes
- Directeur des Ventes, Responsable Marketing
- Chargé de développement commercial Web, Responsable site web
- Responsable de la stratégie mobile
- Chef de projets marketing
- Consultant marketing