



Marketing et Vente

BLOC 2 : Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de marketing et communication

Bac + 3 reconnu par l'Etat – Niveau 6 - Code RNCP : 35758

1. Communication opérationnelle et stratégique :

- C1** : Maîtriser le brief création
- C2** : Analyser un message publicitaire
- C3** : Définir et hiérarchiser les cibles et les objectifs
- C4** : Restituer le prisme d'identité d'une marque
- C5** : Recommander un dispositif de communication BtoB
- C6** : Recommander un dispositif de communication interne
- C7** : Recommander un plan média
- C8** : Recommander des techniques promotionnelles
- C9** : Rédiger un communiqué de presse
- C10** : Les indicateurs d'efficacité com média

2. Réseaux sociaux :

- C1** : Être capable de comprendre l'intérêt et les utilisations des réseaux sociaux pour une entreprise
- C2** : Comprendre comment animer une communauté
- C3** : Comprendre comment élaborer et présenter une stratégie social media

PREREQUIS:

- Niveau Bac +2 minimum
- Niveau BAC et 5 années d'expérience professionnelle

PROFIL:

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Rigoureux
- Précis et autonome
- Esprit d'initiative

PUBLIC:

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Personne en reconversion
- Personne en situation de handicap (adaptation de la formation possible)

NOTRE METHODE:

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

Modalité d'évaluation :

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

Deux cas de figure :

1. Validation des compétences par l'expérience
2. Validation des compétences par mise en situation professionnelle

Validation totale ou partielle :

La validation d'un bloc de compétences suppose l'acquisition de chaque compétence qui le constitue.

En cas de validation partielle, le candidat sera évalué lors d'un prochain jury sur le ou les module(s) non validé(s) uniquement. En cas d'échec à un CCP mais acquisition d'au moins un module, le candidat pourra conserver le bénéfice des résultats obtenus à chaque module acquis pendant 5 ans. Il ne pourra cependant bénéficier des résultats obtenus pour la validation de la certification tant que le CCP ne sera pas validé dans son intégralité.

Si l'ensemble des blocs de compétences est validé, la validation du titre par la formation est subordonnée à la présentation écrite et orale d'un mémoire réalisé autour d'une thématique globale, choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité de la spécialité choisie.



3. *Marketing digital* :

- C1** : Être capable de créer un site internet
- C2** : Être capable de créer et animer une communauté sur les réseaux sociaux
- C3** : Être capable de définir une stratégie de marketing digital
- C4** : Être capable de mesurer l'impact de ses actions sur internet
- C5** : Être capable de mettre en place une stratégie Inbound Marketing

