

Marketing et Vente

BLOC 5 : Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

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

Webmarketing : (option)

- C1** : Définir les objectifs, la cible et analyser le marché
- C2** : Rédiger un cahier des charges
- C3** : Suivre la performance d'un site internet et optimiser son référencement naturel
- C4** : Créer une campagne d'Inbound Marketing
- C5** : Créer une campagne de Marketing Automation
- C6** : Créer, suivre et optimiser une campagne de publicité Google
- C7** : Créer, suivre et optimiser une campagne de publicité sur internet : achat d'espace, affiliation, display
- C8** : Créer, suivre et optimiser une campagne de publicité sur LinkedIn et Facebook
- C9** : Créer, suivre et optimiser une campagne de Marketing Mobile
- C10** : Créer, suivre et optimiser une campagne d'influence

Communication et Management Evènementiel : (option)

- C1** : Analyse des objectifs
- C2** : Utiliser des outils organisationnels
- C3** : Développer ses capacités d'écoute de transmission de Créativité
- C4** : Commercialiser le produit
- C5** : Mettre en place l'évènement et son suivi
- C6** : Maîtriser les démarches administratives et les différents règlements applicables pour l'organisation d'évènements

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.

Management des activités sportives : (option)

- C1** : Etre capable de connaitre les caractéristiques du Marketing du sport
- C2** : Etre capable de maîtriser les spécificités des consommateurs et les outils
- C3** : Etre capable d'appréhender le marché du sport et les intervenants
- C4** : Etre capable de maîtriser la commercialisation de ses produits et services
- C5** : Maîtriser la commercialisation et le marketing digital des produits, des services et des activités sportives
- C6** : Etre capable de comprendre et de bâtir le plan marketing pour un évènement ou une structure sportive
- C7** : Etre capable de formuler des préconisations relevant de la digitalisation de la relation clientèle

Tourisme de loisirs ou tourisme d'affaires : (option)

- C1** : Etre capable d'Identifier et d'actualiser les principaux acteurs touristiques
- C2** : Savoir identifier et analyser les ressources de l'industrie du tourisme
- C3** : Commercialiser l'offre touristique
- C4** : Gérer la relation client

Marketing du luxe : (option)

- C1** : Maitriser l'environnement économique spécifique et la culture professionnelle du secteur du luxe
- C2** : Concevoir une démarche commerciale dans le secteur du luxe
- C3** : Proposer et vendre une gamme de produits de luxe
- C4** : Evaluer la démarche commerciale dans le secteur du luxe

Management de la Grande distribution : (option)

- C1** : Connaître les caractéristiques de la grande distribution
- C2** : Maîtriser les spécificités des consommateurs et les outils de gestion de la relation clientèle
- C3** : Maîtriser la réglementation en grande distribution
- C4** : Maîtriser les techniques de marchandisage en GSA, GSS
- C5** : Appréhender les fonctions achat et logistique et la notion de block Chain
- C6** : Maîtriser la réglementation générale en grande distribution
- C7** : Maîtriser les enjeux et limites des stratégies de Data Marketing
- C8** : Maitriser les outils et spécificités des évolutions vers une stratégie omnicanale en grande distribution

