

Bachelor

RESPONSABLE MARKETING COMMERCE ET EXPERIENCE CLIENT



Public et accessibilité

- 🌀 Tout public ayant un projet professionnel validé dans le domaine du commerce
- 🌀 Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite, orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap

Modalités et délais d'accès

- 1 Réception et étude du dossier de candidature
- 2 Entretien de motivation

Prérequis

- 🌀 Niveau 5 (BTS, DUT, 2^e année de licence) validé

Objectifs professionnels

- 🌀 Se présenter avec succès aux examens du diplôme visé
- 🌀 Développer son employabilité dans le domaine professionnel visé

Validation

Certification professionnelle « Responsable Marketing Commerce et Expérience Client » enregistrée pour 2 ans au RNCP (N° Fiche RNCP35261) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 10/02/2021, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312p, avec effet jusqu'au 10/02/2023, délivrée par C3 INSTITUTE, l'organisme certificateur.

Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès

Nombre de participants

- 🌀 Minimum 10 personnes.

Résultats de la dernière session de formation :

- 🌀 NC : Nouvelle certification

Dates de la formation et Durée

- 🌀 De septembre 2022 à Juin 2023.
- 🌀 Durée 455 heures de formation
- 🌀 12 semaines de stage minimum dans le cas de la formation initiale

Lieu de formation

- 🌀 EIC SUP CAMPUS, 27 Rue du Dragon à Tourcoing. (Métropole Européenne de Lille)

Moyens et méthodes pédagogiques

- 🌀 Apports théoriques et pratiques.
- 🌀 Echanges à partir des situations professionnelles vécues et études de cas.

Modalités d'évaluation

En cours de formation :

- 🌀 Evaluations professionnelles.
- 🌀 Evaluations pédagogiques.
- 🌀 Auto-évaluations de l'apprenant(e).
- 🌀 Evaluation des Soft Skills.

En fin de formation :

- 🌀 Un Grand Oral.

Financement de la formation

- 🌀 Prise en charge : dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (Tarif négocié selon le niveau de prise en charge)
- 🌀 4500 € dans le cas de la formation continue
- 🌀 Possibilité de financement.
Code CPF : 249259

Débouchés

- 🌀 Chef de produit, chef de marché, chef de secteur
- 🌀 Chargé d'études
- 🌀 Chargé de communication
- 🌀 Responsable commercial

BLOCS DE COMPETENCES	COMPETENCES	CREDIT ECTS
RNCP35261BC01 Réalisation des études de marché	C1.1 Organiser une méthode de recueil d'information pour caractériser son environnement en analysant le marché, le secteur d'activité, les contraintes et les tendances C1.2 Qualifier les acteurs pour valoriser l'offre face à la demande en mobilisant les parties prenantes (partenaires directs/indirects, concurrents, clients, distributeurs) avec le marché C1.3 Exploiter les données clients pour caractériser les processus de décision du consommateur en utilisant les données issues de l'expérience client (interne : réclamations, incidents, études des réseaux sociaux, site, avis... externe : sur le point de vente ou à travers le web /Passif, études et panels... C1.4 Catégoriser la clientèle pour adapter l'offre en modélisant un parcours client spécifique	7
RNCP35261BC02 Contribution à la définition de la stratégie marketing et commerciale	C2.1 Définir les nouveaux domaines d'activités stratégiques pour positionner l'offre/produit en fonction des cibles visées C2.2 Positionner l'offre pour optimiser le déclenchement du processus d'achat des cibles en mettant en avant des stratégies de différenciation (expérience d'usage, de partage, de RH et digitale) C2.3 Déterminer des objectifs opérationnels pour décliner un plan d'action C2.4 Concevoir un plan marketing opérationnel pour assurer la cohérence de la communication & des opérations commerciales en développant des actions online & off line C2.5 Établir le périmètre des actions pour satisfaire aux objectifs commerciaux.	36
RNCP35261BC03 Pilotage du plan d'action marketing et commercial	C3.1 Réaliser un budget prévisionnel d'action pour adapter ses opérations à ses capacités budgétaires C3.2 Programmer des actions marketing et commerciales pour affecter les ressources en fonction du résultat recherché C3.3 Sélectionner les indicateurs/TDB pour satisfaire aux exigences du système de reporting C3.4 Déterminer le Retour sur investissement du Plan d'action marketing et commercial pour mesurer les écarts entre le prévisionnel et le réalisé C3.5 Présenter les conclusions des actions commerciales et marketing réalisées pour orienter les décisions de la direction C3.6 Préconiser les actions correctrices pour optimiser les résultats des opérations commerciales et marketing	10
RNCP35261BC04 Management et développement d'une équipe commerciale/marketing opérationnelle	C4.1 Utiliser les outils de planification afin de coordonner les activités de chaque membre de l'équipe en prenant en compte les profils des collaborateurs et en mesurant les plans de charges opérationnels C4.2 Participer à l'intégration des collaborateurs et assurer la mise en œuvre des actions de formation afin de garantir l'efficacité opérationnelle en transmettant les gestes métiers et les fondamentaux de l'entreprise C4.3 Définir et adapter le mode de communication managériale afin de favoriser l'engagement des collaborateurs et mobiliser les équipes en actionnant les leviers de motivation C4.4 Animer une équipe en organisant des réunions, en assurant des points de coordination et en gérant les interactions afin d'optimiser la gestion de projet C4.5 Élaborer des outils de reporting afin de mesurer et analyser les résultats individuels et collectifs et activer les bons leviers d'action C4.6 Optimiser la qualité des relations internes afin de favoriser la cohésion et d'impulser une dynamique d'équipe en s'exprimant professionnellement dans le langage approprié	7

Candidatez en flashant ce code



Contact
conseileicf@eic-tourcoing.fr
 03.20.76.99.80

Dossier de candidature sur
www.eicformation.fr