

**Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93 13 13528 13
auprès du Préfet de la région Paca**

Code UAI : 0134295Y

BACHELOR RESPONSABLE MARKETING COMMERCE ET EXPERIENCE CLIENT *

Date d'inscription : du 01/01/2022 au 31/08/2022

Modalités d'admission : test + entretien

Contact : 04.42.43.61.38 – contact@fdm-businessschool.fr

Référente formation : Mme Emilie BUREAU – 07.71.56.18.50 – ebureau@fdm-groupe.fr

Date de rentrée : le 24 août 2022.

Taux de réussite :

- **Promotion 2021 : 92%**
- **Promotion 2020 : 80%**
- **Promotion 2019 : 100%**
- **Promotion 2018 : 100%**

Public visé :

Étudiant, salarié en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage, demandeur d'emploi, salarié en congé individuel de formation

Pré-requis :

Le candidat devra être titulaire d'un diplôme BAC+2 ou d'un niveau 5 (Eu) validé.

Dérogation possible pour le candidat de niveau BAC+2 si la moyenne générale obtenue à l'examen est supérieure ou égale à 8/20.

Moyens pédagogiques mis en œuvre :

- Etude de cas, cours magistraux, jeux de rôles, Business Game, ouvrages d'éditeurs de référence, vidéoprojecteur, ateliers professionnels, plateforme pour cours en distanciel, plateformes pédagogiques
- Formateurs diplômés à minima d'un Bac+5 et/ou justifiant d'une expérience professionnelle probante dans la matière enseignée.

Evaluation permanente et appréciations des apprenants :

Contrôle continu constitué de devoirs sur table mensuels et évaluation orale systématique. Réalisation de cas pratiques, d'audits et de projets de groupe et individuel. Information systématique des employeurs en cas d'absence injustifiée de leur salarié en formation.

Rythme alternance : Formation de 12 mois, 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise par semaine (selon planning annuel fourni).

Objectifs de formation : Selon référentiel de formation de C3 Institute, ce diplôme atteste que ses titulaires ont acquis une qualification professionnelle, et qu'ils sont aptes à occuper des fonctions telles que Chef de projets marketing, Chargé d'études marketing, Conseiller commercial, Responsable de rayon, Chargé de communication, Responsable des ventes...etc.

Tarif : Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. Taux de prise en charge des OPCO sur devis

Pour toute personne en situation de handicap, contactez notre référent handicap (Daniel MONCHO) pour une étude personnalisée de votre demande.

HORAIRE INDICATIF DE FORMATION

Contenu		Volume horaire
BLOC 1	Réaliser des études de marché	150
BLOC 2	Contribuer à la définition de la stratégie marketing et commerciale	150
BLOC 3	Piloter le plan d'action marketing et commercial	150
BLOC 4	Manager et développer une équipe commerciale/marketing opérationnelle	100
TOTAL		550

PLAN DE FORMATION

BLOC 1 – REALISER DES ETUDES DE MARCHE – 7 ECTS

Veille concurrentielle
Etudes et recherches marketing
Stratégie marketing : outil et diagnostic

BLOC 2 – CONTRIBUER A LA DEFINITION DE LA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE – 36 ECTS

Stratégie marketing et commercial
Marketing digital
Marketing mobile : enjeux du cross/OMNI Canal (Web to store)
Négociation commerciale
Pilotage commercial

BLOC 3 – PILOTER LE PLAN D’ACTION MARKETING ET COMMERCIAL – 10 ECTS

Pilotage et performance
Pilotage d'équipe
Performance on line
Fondamentaux du pilotage

BLOC 4 – MANAGER ET DEVELOPPER UNE EQUIPE COMMERCIALE/MARKETING OPERATIONNELLE – 7 ECTS

Management
Management d'équipe

Modalités d'acquisition de la certification :

La certification professionnelle est délivrée si l'alternant obtient chaque bloc de compétences.
Les blocs de compétences ne peuvent être suivis indépendamment des uns des autres.

Poursuite d'études supérieures :

- Manager de Projets Innovants – Niveau 7 FDM Business School
- Directeur des Ressources Humaines – Niveau 7 – FDM Business School