



Form'Action
EXPERT EN FORMATION

RM2C

RESPONSABLE
MARKETING COMMERCE
ET EXPERIENCE CLIENT

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE « RESPONSABLE MARKETING COMMERCE ET EXPERIENCE 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. CERTIFICATION ACCESSIBLE VIA LE DISPOSITIF DE VAE.

2021 - 2022

LE RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL EST CHARGÉ D'ÉLABORER ET DE PROPOSER À SA DIRECTION LES GRANDES LIGNES DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE.

Pour cela, il recueille les informations sur les attentes des clients et sur la concurrence. A l'écoute de l'évolution du marché et des informations collectées sur le terrain, le responsable marketing réalise des analyses marketing pointues. Il analyse les ventes et donne les objectifs commerciaux et stratégiques aux chefs de produit; il participe à la définition du plan marketing et il contribue à l'élaboration de la stratégie produits et image de marque

Objectifs

- Élaborer et proposer à sa direction les grandes lignes de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Réaliser des analyses marketing pointues
- Analyser les ventes et donner les objectifs commerciaux et stratégiques aux chefs de produit
- Participer à la définition du plan marketing
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie produits et image de marque

Public visé

- Tout public

Prérequis

- Être titulaire d'un Bac +2 ou avoir suivi un enseignement de niveau III ou pouvoir justifier de 3 années d'expérience dans le secteur
- Sur commission : Possibilité d'intégrer le cursus en ayant obtenu la moyenne de 8/20 lors de l'examen de niveau III.

Modalités d'admission

- Admission sur dossier, tests de positionnement et entretien individuel

Accueil des personnes en situation de handicap :

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

Validation

L'attribution du titre est conditionnée à l'obtention :

- d'une moyenne générale supérieure ou égale à 12/20
- d'une note supérieure ou égale à 12/20 à l'épreuve du mémoire
- de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 6 à une des épreuves

Moyens et outils pédagogique

- Formateurs habilités avec expériences professionnelles significatives
- Mise en situation

Modalités d'évaluation

- Examen écrit et oral

Modalités de formation

- 350€ frais administratifs

En alternance

- Contrat de professionnalisation
- 1 à 2 jour / semaine

En initial

- Formation payante, nous contacter
- 1 à 2 jour / semaine
- Stage en entreprise





PROGRAMME

U1 - ANALYSE DE MARCHÉ

- LA VEILLE CONCURENTIELLE
- ÉTUDES ET RECHERCHES MARKETING
- STRATÉGIE MARKETING : OUTILS ET DIAGNOSTIC

U2 - STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE

- DÉVELOPPEMENT DE LA STRATÉGIE MARKETING
- MIX MARKETING
- PLAN MARKETING
- RELATION - EXPÉRIENCE CLIENT

U3 - MARKETING DIGITAL

- LES ENJEUX DU MARKETING DIGITAL
- CONSTRUIRE UN PLAN MARKETING DIGITAL
- SOCIAL MÉDIA
- MARKETING D'INFLUENCE
- STRATÉGIES MARKETING DIGITAL : INBOUND MARKETING ET CONTENT MARKETING

U4 - MARKETING MOBILE : ENJEUX DU CROSS/ OMNI CANAL

- MARKETING MOBILE : SÉCURISER PARCOURS CLIENT
- WEB TO STORE

U5 - NEGOCIATION COMMERCIALE

- NÉGOCIATION
- GESTION DE PORTEFEUILLE
- CRM

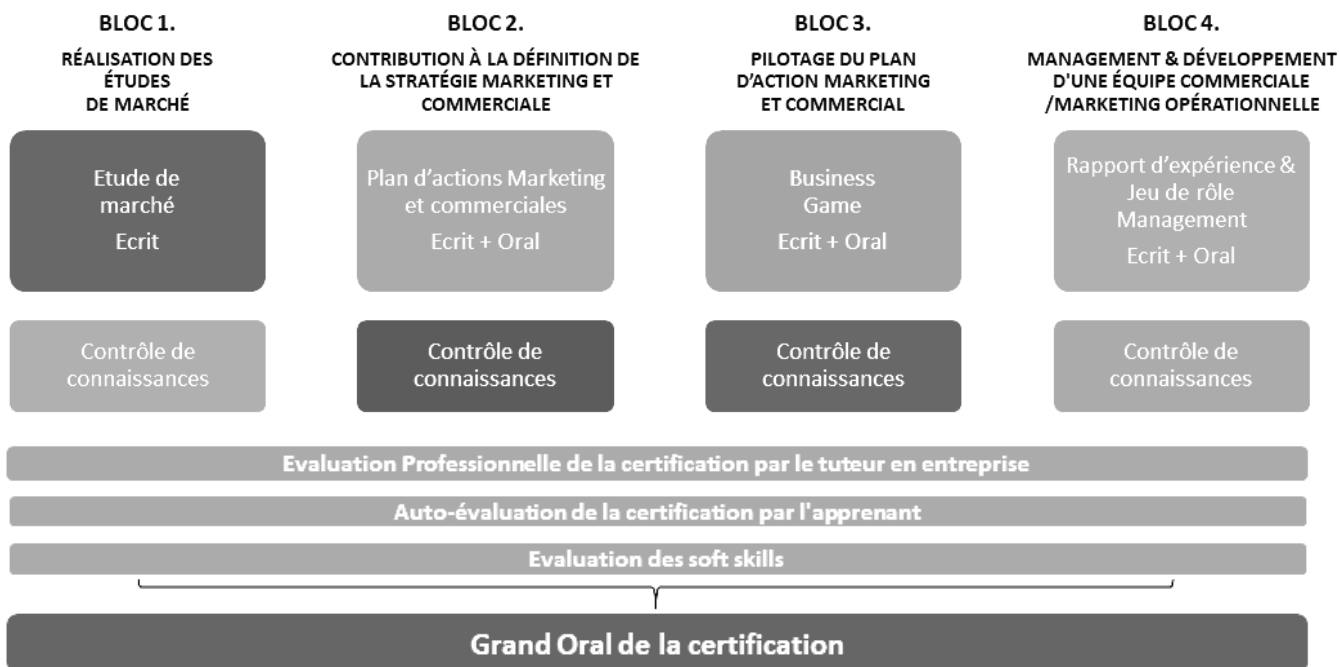
U6 - PILOTAGE ET PERFORMANCE

- FONDAMENTAUX DU PILOTAGE
- PILOTAGE COMMERCIAL
- PILOTAGE DES ACTIONS
- PERFORMANCE ON LINE

U7 - MANAGEMENT

- MANAGEMENT D'ÉQUIPE

EVALUATION



DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Chef de produit / Chef de marché
Chef de secteur / Chargé d'études
Chargé de communication /
Responsable commercial



Form'Action

103 rue Théodor Mathieu
PA La Gineste
12000 RODEZ

contact@form-action.fr - 05 65 68 09 41 - www.form-action.fr