



Form'Action
EXPERT EN FORMATION

RMCAN

RESPONSABLE MARKETING COMMERCIAL SPÉCIALISÉ EN ACQUISITION NUMÉRIQUE

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE « RESPONSABLE MARKETING ET COMMERCIAL SPÉCIALISÉ EN ACQUISITION NUMÉRIQUE » ENREGISTRÉE POUR 5 ANS AU RNCP (FICHE RNCP35209) SUR DÉCISION DU DIRECTEUR DE FRANCE COMPÉTENCE SUITE À L'AVIS DE LA COMMISSION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DU 20/01/2021, AU NIVEAU DE QUALIFICATION 6, AVEC LE CODE NSF 312 SOUS L'INTITULÉ « RESPONSABLE MARKETING ET COMMERCIAL SPÉCIALISÉ EN ACQUISITION NUMÉRIQUE » AVEC EFFET JUSQU'AU 20/01/2026, DÉLIVRÉE PAR ROCKET SCHOOL, L'ORGANISME CERTIFICATEUR. CETTE CERTIFICATION PROFESSIONNELLE EST CONSTITUÉE DE 5 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

2023 - 2024



LE RESPONSABLE MARKETING ET COMMERCIAL SPÉCIALISÉ EN ACQUISITION NUMÉRIQUE EST UNE FONCTION CLEF DANS L'UNIVERS DU DIGITAL. ASSURANT UNE DOUBLE COMPÉTENCE VENTE ET MARKETING, SPÉCIALISÉ DANS LE NUMÉRIQUE, IL A LA CHARGE DE LA GÉNÉRATION ENTRANTE (INBOUND) ET SORTANTE (OUTBOUND) DES FUTURS CLIENTS DE L'ENTREPRISE.

Pour cela, il mesure la pertinence d'un média sur son marché numérique, il génère de la visibilité adaptée à ce public et va même chercher lui-même ses cibles en les démarchant activement, afin d'accroître le nombre de clients de l'entreprise. Il vise également à fidéliser les clients via un accompagnement et un suivi d'après-vente personnalisé.

Objectifs

- Définir le besoin de la clientèle
- Utiliser les techniques de diagnostic et de recherche d'idées
- Définir une stratégie d'acquisition classique et numérique d'une nouvelle offre
- Analyser la rentabilité des stratégies d'acquisition
- Qualifier sa clientèle en la segmentant
- Mettre en place une stratégie de prospection et de qualification
- Piloter une stratégie d'acquisition multicanale en utilisant les différents leviers d'activation de la croissance

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 :

- avoir une note supérieure ou égale à 10/20 dans chacune des matières

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 - ACQUISITION CLIENT

- INTRODUCTION À L'ACQUISITION
- STRATÉGIE D'ACQUISITION
- MESURE DE L'ACQUISITION
- EXTRACTION ET ENRICHISSEMENT DE DONNEES
- PROSPECTION TELEPHONIQUE
- EMAILING
- PROSPECTION SUR LINKEDIN
- PUBLICITE EN LIGNE
- REFERENCEMENT NATUREL
- UTILISATION DU CRM
- AUTOMATISATION DE PROCESSUS

U2 - MARKETING

- LE MARKETING D'ÉTUDE
- LE MARKETING STRATÉGIQUE
- MARKETING MIX

U3 - NÉGOCIATION

- COMMERCE
- PROSPECTER ET NÉGOCIER

U4 - COMMUNICATION

- COMPRENDRE, ÉCOUTER PUIS COMMUNIQUER
- DEVENIR UN BON COMMUNICANT
- COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

U5 - PILOTAGE ET PERFORMANCE ECONOMIQUE

- GESTION DES ENTREPRISES

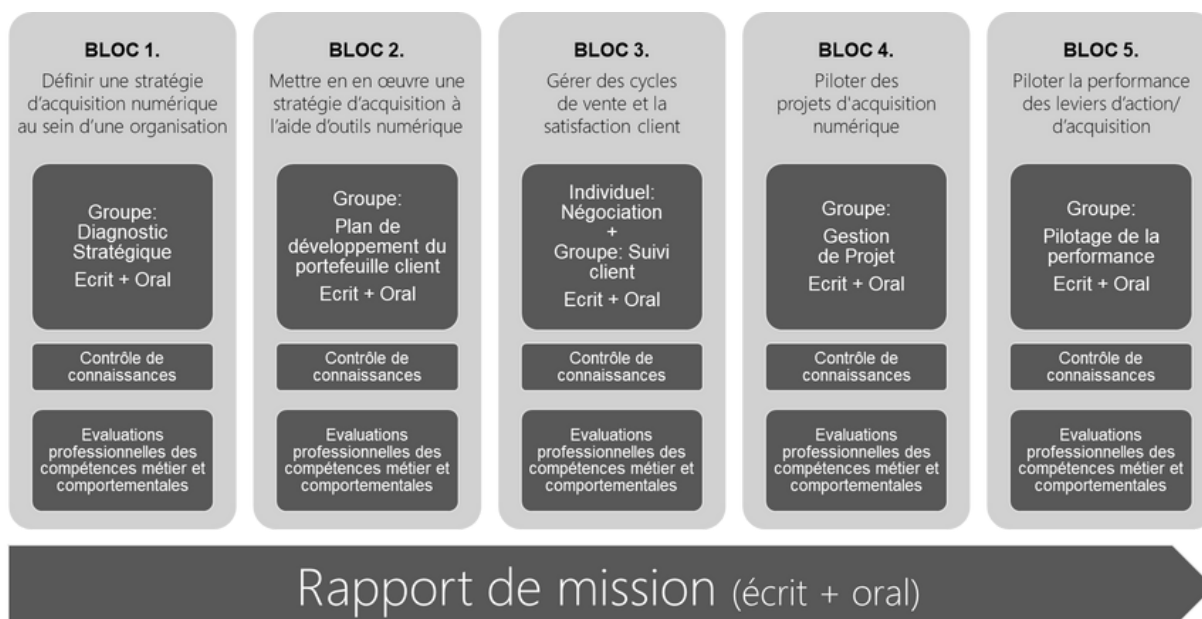
U6 - GESTION DE PROJET

- DÉCOUVERTE DE LA GESTION DE PROJET
- LE PILOTAGE DE LA GESTION DE PROJET EN PRATIQUE

U7 - STRATÉGIE

- LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE
- LE BUSINESS MODEL CANVAS

EVALUATION



DÉBOUCHES PROFESSIONNELS

- Responsable d'acquisition
- Responsable marketing digital
- Chargé de marketing digital
- Responsable du développement commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable avant-ventes
- Responsable du Service clients
- Responsable de comptes



Form'Action

103 rue Théodor Mathieu
PA La Gineste
12000 RODEZ

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