

# RESPONSABLE MARKETING COMMERCE ET EXPERIENCE CLIENT

MARKETING DIGITAL ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL  
MULTI-CANAL

Bac+3

TITRE RNCP NIVEAU 6



FORMATION ACCESSIBLE EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU DE PROFESSIONNALISATION  
GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE

## Objectifs de la formation :

À l'issue de ce cursus en alternance sur un an, après un Bac+3, le Responsable Marketing Commercial et Expérience Client est capable de :

- ▶ Piloter et organiser l'activité commerciale / un plan d'action marketing et commercial
- ▶ Assurer le management de l'activité commerciale
- ▶ Participer à la mise en œuvre et à l'évolution de la politique commerciale
- ▶ Maîtriser les outils digitaux
- ▶ Manager et développer une équipe commerciale ou marketing opérationnelle
- ▶ Travailler en mode projet et communiquer avec les clients internes et externes en français et en anglais
- ▶ Réaliser des études de marché
- ▶ Gérer et développer l'intégralité de la relation client (de la prospection mode projet on à la fidélisation)
- ▶ Travailler en et communiquer avec les clients internes et externes en français et en anglais

## Débouchés :

Les savoir-faire développés assurent une intégration pérenne et évolutive sur le marché de l'emploi commercial et du marketing.

- ▶ Responsable projets marketing
- ▶ Responsable des études marketing
- ▶ Chargé(e) d'études marketing
- ▶ Commercial
- ▶ Ingénieur d'affaires
- ▶ Chef(fe) de produit
- ▶ Chef(fe) de marque
- ▶ Consultant(e) marketing
- ▶ Attaché(e) commercial(e)
- ▶ Community Manager

Poursuites d'études possible en Mastère/Master (vente, marketing, achat, spécialité sectorielle ...)

## Modalités pratiques :

**Admission :** Titulaires d'un Bac + 2 ou d'un niveau 5 validé à dominante commerciale.

### Formation en alternance :

- ▶ En contrat d'apprentissage ou professionnalisation sur 1 an
- ▶ Rythme : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation En contrat de professionnalisation

**Diplôme :** Le Titre « Responsable Marketing Commerce et Expérience Client » est Certifié par l'État de niveau 6 sous l'autorité de C3 Institute. Il est enregistré pour 2 ans au RNCP sous le code **35261**.



## Programme

### Réaliser des études de marché :

Analyser le marché :

- Veille concurrentielle
- Études et recherches marketing
- Stratégie marketing (outils et diagnostic)

### Compétences transverses :

- Anglais professionnel
- Accès offert à Microsoft Teams, Pack Office

### Contribuer à la définition de la stratégie Marketing et Commerciale :

- Stratégie Marketing et commerciale (Développement de la stratégie Marketing, Mix Marketing, Plan Marketing, Relations-Expérience client)
- Marketing Digital : Enjeux du marketing digital, construire un plan marketing digital, social média, marketing d'influence, stratégies Marketing digital)
- Marketing Mobile : Sécuriser le parcours client, from web to store.
- Négociation Commerciale : Négociation, gestion de portefeuille, CRM

### Piloter le plan d'action Marketing et Commercial :

Piloter et performer :  
Fondamentaux du pilotage

- Pilotage commercial
- Pilotage des actions
- Pilotage en ligne.

### Manager et développer une équipe Commerciale/ Marketing :

- Manager une équipe :
- Rôle du manager
  - Animer une équipe
  - Optimiser la performance

## Notre pédagogie en trois mots-clés : Concrète, efficace, interactive

**Concrète** : des formateurs qui viennent pour beaucoup du monde professionnel, des études de cas, des mises en situation, des jeux de rôles, des projets, des partages sur la réalité des métiers.

**Efficace** : savoir utiliser les technologies les plus récentes, savoir modéliser des situations complexes, savoir mettre en œuvre les projets en satisfaisant son client et savoir apprendre par soi-même, voici notre objectif et ce qui est demandé par les entreprises.

**Interactive** : savoir interagir de façon juste avec les clients et les collègues est une compétence fondamentale aujourd'hui. Nos formations intègrent des ateliers sur la connaissance de soi, l'intelligence émotionnelle et relationnelle, la communication et la gestion des relations interpersonnelles.

## Contact

www.scholanova.fr  
info@scholanova.fr  
01 85 09 37 50  
8bis rue de Tunis - 75011 Paris