

## FONCTION

**Seconder un chef d'entreprise ou un directeur commercial et marketing dans la définition et la mise en œuvre d'une stratégie visant à améliorer la visibilité et l'efficacité commerciale de l'entreprise sur le web. Prendre des initiatives pertinentes et pouvoir ainsi évoluer vers des fonctions à responsabilité.**

### TAILLE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

La fonction peut s'adapter à tous les secteurs d'activités et s'exercer au sein d'entreprises de toutes tailles même de très petites entreprises dans lesquelles cette personne peut proposer et mettre en œuvre des actions de communication et de commercialisation sur le web.

Rattaché à la direction générale ou commerciale, cette personne participe directement au processus de commercialisation en bonifiant la présence de l'entreprise sur internet

## PROFIL

- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Autonomie et curiosité
- Esprit d'initiative
- Esprit d'équipe et de collaboration
- Aisance avec les outils informatiques

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac +2 minimum
- Dossier scolaire
- Test
- Entretien individuel

## FORMULE

### FORMULE ALTERNANCE (statut salarié)

- Signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise partenaire donnant lieu au versement d'un salaire et à la prise en charge des frais de formation par un OPCA

### FORMULE TREMPLIN (statut étudiant)

- Signature d'un contrat de formation.
- Frais de formation à la charge de l'étudiant soit 5380 €\* (tarif rentrée 2017)
- Possibilité de passer en formule Alternance en cours de scolarité.

### RYTHME

- 2 jours en centre de formation
- 3 jours en entreprise

## VALIDATION D'EXAMEN

### Système d'évaluation :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

### Validation de la formation :

- Obtention du titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » : Reconnu par l'État niveau II (BAC+3).
- Obtention du Bachelor Marketing et Management du Web

## PROGRAMME

### Durée de la formation : 1 an

#### • Marketing opérationnel et stratégique

Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée.

#### • Webmarketing

Etre capable de développer la vente en ligne, soit en créant du trafic, soit en améliorant la notoriété de l'entreprise.

#### • Publicité

Mettre en œuvre une stratégie de communication et gérer un budget.

#### • Législation et Gestion des Ressources Humaines

Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.

#### • Techniques de Vente

Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente

#### • Management et recrutement de l'équipe de vente

Maitriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente.

Maitriser le recrutement d'une équipe commerciale.

#### • Stratégie digitale

Connaître les circuits de l'information d'un point de vue informatique, créer un site web statique et administrer un site de commerce en ligne.

#### • Communication et Management

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

#### • Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise, faire des suggestions budgétaires et établir un prévisionnel financier.

#### • Droit

Appréhender l'environnement juridique de l'entreprise et la responsabilité professionnelle vis-à-vis du client.

#### • Diagnostic analytique et commercial

Pouvoir analyser la situation de l'entreprise sur son marché.

#### • Anglais

Savoir exercer sa profession aussi en anglais.

#### • Réseaux sociaux

Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.

#### • Conduite de projet

Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire.

#### • Thématiques professionnelles

Interventions de professionnels sur des thématiques d'entreprises ou d'actualité.