

Responsable de la stratégie marketing et du développement commercial omnicanal

Information fournie
par :
Carif-Oref Défi
métiers

Date de mise à jour : 23/09/2020 | Identifiant OffreInfo : 14_AF_0000002903

Certification et éligibilité au compte personnel de formation

Responsable de la stratégie marketing et du développement commercial omnicanal - Code CertifInfo 95189

- Niveau de qualification : 6 - Savoirs approfondis
- Éligibilité CPF : Code 249240 | Début de validité 02/01/2019

Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs

A l'issue de la formation les candidats ont acquis la méthodologie nécessaire pour analyser, définir une stratégie commerciale et marketing. Ils sont préparés au management et développement marketing et commercial dans une dimension digitale.

Ils sont en capacité de mesurer, contrôler la performance de la stratégie pour l'ajuster.

Enfin, ils utilisent les outils informatiques de façon professionnelle.

Programme de la formation

Élaborer une stratégie de communication :

- Réaliser une étude de marché.
- Fondamentaux du marketing.
- Construire un système d'information, comprendre l'environnement marché de l'entreprise et identifier les stratégies d'entreprises.
- Communiquer sur le web.

Manager les équipes :

- Manager et encadrer une équipe.
- Communiquer avec les équipes.

Déployer l'activité commerciale :

- Concevoir et faire évoluer l'offre commerciale.
- Élaborer et mettre en oeuvre un plan d'action commerciale.
- Créer et suivre des opérations de marketing direct.
- Vendre sur le web. E-publicité.

Evaluer la performance de l'entreprise :

- Analyser et interpréter les chiffres pour prendre les bonnes décisions.
- Gérer financièrement un centre de profit et suivre des tableaux de bord.
- Construire un Business plan.

Validation et sanction

Responsable de la stratégie marketing et du développement commercial omnicanal; Attestation de suivi de présence

Type de formation

Certifiante

Sortie

Bac + 3 et 4

Métiers visés

Code Rome

- M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise
- M1703 : Management et gestion de produit
- M1705 : Marketing
- M1707 : Stratégie commerciale

Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Durée

476 heures en centre, 600 heures en entreprise, 35 heures hebdomadaires

Conventionnement : Non

Financier(s)

Conditions d'accès

Public(s)

Tout public

Modalités de recrutement et d'admission

Test;Entretien;Dossier

Niveau d'entrée : Bac + 5 et plus

Conditions spécifiques et prérequis

S'agissant de formations professionnelles pour adultes, la motivation est un facteur déterminant. Niveau bac + 1/2 ou plus, ou autodidacte. Expérience professionnelle souhaitée.

Modalités d'accès

Lieu de réalisation de l'action

Formation mixte

Adresse

Ifocop

39 Rue Saint-Sébastien

75011 - Paris 11e

Responsable :

Téléphone fixe : 01 56 34 69 69

Contacteur l'organisme

Contacts

Contact sur la formation

Responsable : Mme Véronique BESNARD

Téléphone fixe : 01 40 21 83 78

fax :

Site web :

Contacteur l'organisme

Contacteur l'organisme formateur

Institut de formation commerciale permanente

SIRET: 77573724000140

75011 Paris 11e

Responsable : MATHEY

Téléphone fixe : 01 56 34 69 69

Site web : <https://www.ifocop.fr>

Contacteur l'organisme

Période prévisibles de déroulement des sessions

du 01/10/2020 au 07/06/2021

débutant le : 01/10/2020

Adresse d'inscription

Ifocop

39 Rue Saint-Sébastien

75011 - Paris 11e

Etat du recrutement : Ouvert

Modalités : Entrées / Sorties à dates fixes

Organisme responsable

Ifocop

SIRET : 77573724000140

Adresse

Ifocop

39 Rue Saint-Sébastien

75011 - Paris 11e

Téléphone fixe : 01 56 34 69 69

Contactez l'organisme