

NOTRE OBJECTIF VOTRE RÉUSSITE

BACHELOR RM2C

MARKETING, COMMERCE ET EXPÉRIENCE CLIENT



DIPLÔME D'ÉTAT - TITRE ENREGISTRÉ AU RNCP LEVEL 6 (EU) CODE NSF 312P
CERTIFICATION ENREGISTRÉE POUR 2 ANS AU RNCP SUITE À L'AVIS DE COMMISSION DE LA
CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DU 10/02/2021, AVEC EFFET JUSQU'AU 10/02/2023.
CERTIFICATEUR : C3 INSTITUTE

PRÉREQUIS

Après avoir obtenu un diplôme de niveau BAC+2, les portes du BACHELOR s'ouvrent à vous.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Le responsable Marketing Commerce et Expérience Client est chargé d'élaborer et de proposer à la 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.
- À l'écoute de l'évolution du marché et des informations collectées sur le terrain, le responsable Marketing Commerce et Expérience Client réalise des analyses marketing pointues.
- Il analyse les ventes et donne les objectifs commerciaux et stratégiques aux chefs de produits ; il participe à la définition du plan marketing (catalogues, études de marché, argumentaires...) et il contribue à l'élaboration de la stratégie produits et à l'image de marque.

NOUS CONTACTER

☎ 04 94 454 438 / 07 81 83 93 95

✉ fabrik@tetedaffiche.fr

🌐 www.fabriktetedaffiche.fr

📍 153 Avenue André Citroën, 83600 Fréjus

COMPÉTENCES NÉCESSAIRES

- Capacité analytique
- Connaissance des outils d'analyse du marché
- Être avant-gardiste
- Avoir un bon relationnel
- Capacité à prendre des décisions
- Savoir manager une équipe commerciale

DURÉE

455 heures pour l'année pour une formation par apprentissage.

2 jours au CFA - 3 jours en entreprise.

MODALITÉS

Vous serez amené à passer un entretien et un test d'entrée.

Une fois sélectionné, vous pourrez déposer un dossier de candidature qui sera minutieusement examiné.

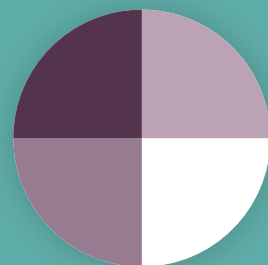
Lors d'un entretien final, nous vous confirmerons votre inscription et nous élaborerons une fiche de recherche d'entreprise.

DÉLAIS D'ACCÈS

De 8 jours à 6 mois en fonction de la contractualisation.

NOS ATOUTS

- Un important réseau d'entreprises partenaires
- Des intervenants professionnels et spécialisés dans le commerce
- Une grande école qui forme les leaders et chefs d'entreprise de demain
- Une cohésion entre étudiants, formateurs et une administration incroyable.



DÉBOUCHÉS DU DIPLÔME

Cette formation vous permettra de postuler en tant que :

- Chef de produit
- Chef de marché
- Chef de secteur
- Chargé(e) d'études
- Chargé(e) de communication
- Responsable commercial

Poursuite d'études :

Master dans les domaines Marketing ou Commercial.

LA FABRIK DES LEADERS DE DEMAIN

MISSIONS PRINCIPALES

Au cours de votre BACHELOR RM2C, vous serez amené à :

- Gérer et développer l'intégralité de la relation client (de la prospection à la fidélisation)
- Piloter et organiser l'activité commerciale
- Assurer le management de l'activité commerciale
- Participer à la mise en oeuvre et à l'évolution de l'activité commerciale

PROGRAMME

Réaliser des études de marché

- Mener une veille concurrentielle
- Élaborer des études et recherches marketing
- Mettre en place une stratégie marketing

Contribuer à la définition de la stratégie marketing et commerciale

- Développement de la stratégie marketing
- Marketing Mix / Plan Marketing
- Relation - Expérience client

Piloter le plan d'actions marketing et commercial

- Les enjeux du marketing digital
- Social Media
- Marketing d'influence et mobile
- Négociation commerciale

Valoriser l'impact des actions commerciales et marketing

- Fondamentaux Pilotage
- Performance on line
- Pilotage d'équipe

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation 100% en présentiel par la voie de l'apprentissage.

Méthode pédagogique : exposés, cas concrets, pédagogie active et entraînements de mise en situation.

TARIFS

Pour consulter les tarifs de prise en charge des formations en apprentissage, cliquez sur le lien suivant :

https://www.francecompetences.fr/app/uploads/2022/09/Référentiel-NPEC-_01092022-1.zip

Dans le cadre d'une formation en initiale, prise en charge à partir de 5 344€.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre.

(Évaluation en centre de formation, évaluation en entreprise par le biais d'entretiens, entretiens individuels d'évaluations).

POSSIBILITÉ DE VALIDER UN OU DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Vous pouvez valider un ou des blocs de compétences suivant votre parcours. Pour obtenir votre diplôme il vous faut valider l'intégralité des blocs de compétences.

Chaque cas étant différent, merci de nous contacter pour un entretien.

PASSERELLE

Pour consulter les passerelles accessibles depuis ce diplôme consulter le lien suivant :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35261/>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Document mis à jour le : 01/08/2022