

RESPONSABLE MARKETING OPERATIONNEL

BAC+3 EN ALTERNANCE

Titre professionnel certifié par l'État de niveau II (JO du 29/11/2014) dont C3 Institute est propriétaire et certificateur



Le responsable marketing opérationnel coordonne et conçoit les actions marketing définies par la stratégie de l'entreprise et travaille en étroite collaboration avec le service commercial. A l'écoute du marché et de la concurrence, il propose des actions à mettre en place, contribue à l'animation des ventes et au lancement de nouveaux produits. Il pilote la gestion de la relation client. Ses missions varient en fonction de la taille de l'entreprise et de son organisation mais il assure souvent des actions de communication.

Formation en alternance, en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage, ou formation initiale, avec stage.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Participer à la définition des objectifs commerciaux et stratégiques. Appliquer le plan marketing élaboré en collaboration avec la direction générale.
- Acquérir sur un poste d'encadrement la maîtrise :
 - des techniques de management
 - des outils marketing stratégiques et opérationnels

POPULATION VISEE

- Étudiants ou personnes ayant validé un diplôme de niveau Bac + 2 ou ayant suivi un enseignement de Niveau III
- Étudiants ou personnes pouvant justifier de 3 années d'expérience dans le secteur.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

STATUT

- Avec le statut de salarié, en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, dans ce cas, les frais de scolarité sont pris en charge par l'entreprise d'accueil
- Avec le statut d'étudiant, 4 mois de stage minimum obligatoires (l'étudiant aura à prendre en charge les frais de scolarité)
- Dans le cadre d'une VAE – Validation des Acquis de l'expérience

VALIDATION DE LA FORMATION

- Contrôle continu avec 2 temps forts :
 - 1. Jeu d'entreprise
 - 2. Mémoire et soutenance
- Ce titre est délivré par C3 Institute

RENTREE
Février
Octobre

DUREE
10 mois

ORGANISATION DE LA FORMATION

2 à 3 jours en centre de formation,
2 à 3 jours en entreprise,

Avec 1 semaine en entreprise par mois.

Bénéficiez d'un accompagnement dans votre recherche d'entreprise par un chargé de relation entreprise !

Nous vous assurons un suivi individualisé jusqu'à la signature de votre contrat !



RESPONSABLE MARKETING OPERATIONNEL

BAC+3 EN ALTERNANCE

Titre professionnel certifié par l'État de niveau II (JO du 29/11/2014) dont C3 Institute est propriétaire et certificateur.



Le titre professionnel Responsable Marketing Opérationnel a été créé en 2013 pour répondre aux attentes des entreprises et a été rejoint par des centres de formation associés sur le territoire national.

LA FORMATION VOUS PREPARE A

- Réaliser des études de marché
- Analyser des positionnements d'offres et de produits
- Concevoir des actions de marketing opérationnel
- Piloter des réalisations d'opérations et d'actions marketing



Réseau ORION est le 1er réseau national de centres de préparation engagés dans le développement des compétences dans les métiers du Commerce, de l'Économie Digitale, de la culture entrepreneuriale et la culture citoyenne.

Réseau Orion est constitué de centres de préparation partenaires qui dispensent les formations :

- Responsable marketing opérationnel (titre certifié de niveau II) – Bac +3
- Dirigeant manager opérationnel d'entreprise (titre certifié de niveau I) – Bac +5

C3 Institute est l'organisme certificateur.

CONTENU DE LA FORMATION

ANALYSE DES MARCHES – U1
 Veille concurrentielle
 Diagnostic et stratégies marketing
 Etudes et recherches marketing
 Comportement du consommateur et du e-shopper

DEVELOPPEMENT DES VENTES – U2
 Négociation et gestion d'un portefeuille clients – CRM
 Marketing relationnel – viral
 Marketing direct
 Droit du marketing

MIX MARKETING – U3
 Produits et marques
 Politique de distribution Merchandising
 Communication et plans média
 Politique de prix
 Développement international

OUTILS DE PILOTAGE – U4
 Organisation et planification
 Management de projet
 Management d'équipe
 Prévisions des ventes

VALORISATION D'IMPACT – U5
 Définition et acteurs du ROI/Fondamentaux de l'évaluation
 Mesure de la performance / efficacité / efficience / tableaux de bord
 Analyse des coûts
 Communication écrite et orale

STRATEGIE E-COMMERCE – U6
 Environnement du Digital
 Outils de développement du e-commerce
 Stratégie multi canal/ crosscanal
 Gestion de projets e-commerce

ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES
 Anglais – informatique

TOTAL 490 H

