

# BACHELOR RESPONSABLE MARKETING & COMMERCIAL

## SPÉCIALISÉ EN STRATÉGIE DIGITALE

**BAC + 3**

► TITRE RNCP NIVEAU 6



**Rocket  
School**  
Opérationnel le 1er jour



**FRANCE  
compétences**  
CERTIFICATION  
enregistrée au RNCP

*Titre professionnel Responsable marketing spécialisé en acquisition numérique certifié RNCP de niveau 6 (n° de fiche RNCP35209), code NSF 312, sous l'autorité de Rocket School - France Compétences - 20 janvier 2021.*

### OBJECTIF

Le titulaire du Bachelor Responsable marketing et commercial spécialisé en stratégie digitale est incontournable pour la bonne marche de l'entreprise. Assurant une double compétence vente et marketing, spécialisé dans le numérique, il a la charge de l'acquisition et du développement de la relation client.

### PRÉREQUIS ET PROFIL

- Etre titulaire d'un Bac+2 ou équivalent (niveau 5)
- Eligible aux demandeurs d'emploi et bénéficiaires RSA/ASS/AAH
- Vos qualités : Dynamisme, Sens du relationnel, Esprit d'équipe, Curiosité
- *Accessibilité aux personnes en situation de handicap : consulter notre référent en cas de besoin d'informations*

### ADMISSION

- Etude du dossier de candidature
- Tests d'admission 100% en ligne
- Entretien individuel de motivation

### MODALITÉS

- En alternance sur 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation  
Rythme : 1 jour de cours / semaine  
Gratuit pour l'étudiant (Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)
- En cas de formation initiale avec stage obligatoire : 7.250€ ttc/an
- Formation éligible au CPF et à la VAE

### ACCOMPAGNEMENT

- Coaching CV et préparation aux entretiens d'embauche, organisation de job dating
- Réseau d'entreprises partenaires
- Suivi en entreprise durant le cursus

# BACHELOR RMC

## BAC + 3 EN ALTERNANCE

### CONTENU DE LA FORMATION

#### BLOC 1 : DÉFINIR UNE STRATÉGIE D'ACQUISITION NUMÉRIQUE AU SEIN D'UNE ORGANISATION

- Définir les besoins de la clientèle (méthode d'expérimentation agile / études de marché)
- Définir les options opérationnelles de la nouvelle offre
- Définir une stratégie d'acquisition classique et numérique d'une nouvelle offre en choisissant son positionnement, définissant son prix et en sélectionnant les méthodes d'acquisition numérique
- Analyser la rentabilité des stratégies d'acquisition

#### BLOC 2 : METTRE EN OEUVRE UNE STRATÉGIE D'ACQUISITION À L'AIDE D'OUTILS NUMÉRIQUES

- Qualifier sa clientèle en la segmentant, afin de définir les cibles qui ont une plus grande probabilité d'achat
- Mettre en place une stratégie de prospection et de qualification
- Piloter une stratégie d'acquisition multicanale afin d'attirer un maximum de clients
- Automatiser une approche de gestion de la relation client propre à l'entreprise

#### BLOC 3 : GÉRER DES CYCLES DE VENTE ET LA SATISFACTION CLIENT

- Mener une négociation avec les prospects en vue de conclure la vente
- Accompagner le client dans l'utilisation de la solution nouvellement acquise
- Réaliser un suivi après-vente du client afin d'assurer la satisfaction et la fidélisation client
- Piloter une stratégie de suivi, d'écoute et de gestion de la relation client

#### BLOC 4 : PILOTER DES PROJETS D'ACQUISITION NUMÉRIQUE

- Encadrer un projet d'acquisition numérique des clients
- Animer des réunions d'équipe en s'appuyant sur un suivi de projet
- Assurer le suivi du déroulé du projet auprès des équipes

#### BLOC 5 : PILOTER LA PERFORMANCE DES LEVIERS D'ACTION/ D'ACQUISITION

- Réaliser une veille métiers et technologique
- Définir les indicateurs clés dans le but de mesurer les performances et optimiser le retour sur investissement des différentes campagnes
- Piloter une collecte et assurer une présentation des données liées à l'activité

#### AUTRES MODULES

Rapport de mission / Préparation à la soutenance du Rapport de mission

#### MISSIONS ENTREPRISE

- Développement des ventes
- Pilotage des études de marché
- Mise en oeuvre du plan d'actions commerciales
- Management et gestion de projet
- Stratégies commerciales et digitales

#### DÉBOUCHÉS

- Responsable marketing digital
- Chargé de marketing digital
- Responsable du développement commercial
- Chargé d'affaires
- Chargé de relation client



#### CONTACTEZ NOUS

02 40 49 08 88  
[www.irta.fr](http://www.irta.fr)  
[contact@irta.fr](mailto:contact@irta.fr)

8 rue de la Cornouaille  
44 300 Nantes



#### RETROUVEZ NOUS



#### NOTES :