

**ifocop****600H****SUR 1 AN****2 jours/Semaine**

PRÉREQUIS

Toute personne (étudiant, salarié, demandeur d'emploi) titulaire d'un Bac +2 ou ayant eu une expérience professionnelle dans le secteur cible.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N°208906
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 6 (BAC+3), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 36727 enregistré le 20/07/2022

Code Diplôme Apprentissage : 26X31238

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36

christine.gueniot@fore.fr

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46 / 0590 38 22 78

delphine.pierquin@fore.fr

Audrey DECOURTEMANCHE 0690 98 74 15 / 0590 3

lauranne.baker@fore.fr

www.fore.fr

LE OU LA TITULAIRE DU RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL SERA CAPABLE DE :

- . Mener une veille informationnelle
- . Former dynamiser et diriger son équipe
- . Définir des stratégies commerciales et marketing pour une PME/PMI sur ses marchés
- . Mettre en oeuvre ces stratégies dans un objectif de rentabilité économique et de développement des activités
- . Concevoir des plans d'actions mesurer et budgéter les impacts financiers des projets
- . Elaborer un plan de communication WEB

METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation • Travaux dirigés • Etudes de cas • Présentiel / Distanciel

MOYENS PEDAGOGIQUES :Salle informatique connectée Internet (fibre optique) • Documentations sur plateforme informatique TEAMS • Vidéo projecteur • Matériel salle de formation

SUIVI ET EVALUATIONS :Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées.

Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL

PROGRAMME

1 DÉVELOPPER LA STRATÉGIE WEBMARKETING

- Co-définition de la politique de commercialisation webmarketing
- Élaboration d'un plan webmarketing
- Élaboration d'un planning stratégique
- Ciblage d'alliances stratégiques
- Mesure de la performance

3 COORDONNER UNE ÉQUIPE MARKETING/ÉQUIPE PROJET

- Organisation et suivi des activités
- Management d'équipes
- Évaluation des performances individuelles et collectives

2 ÉLABORER ET PILOTER LE PLAN MARKETING OPÉRATIONNEL

- Conception d'un plan marketing opérationnel
- Définition de l'offre et de la politique tarifaire
- Promotion et distribution de l'offre dans une approche multi-canal

POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Manager des Affaires
- Mastère Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS :

<https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>
<https://www.talis.community/>

Pour plus de renseignements contacter Mathieu JANUS au 0690 76 96 56



Le Responsable Marketing Opérationnel a en charge la définition des stratégies marketing sur ses marchés on line et la mise en oeuvre de ces dernières dans un objectif de rentabilité économique et développement des activités.

PERSPECTIVES D'EMPLOI



Responsable marketing opérationnel
Responsable marketing et digital
Chef de projet/ chargé de marketing (digital)
Responsable commercial et marketing
Responsable service client
Manager marketing
Consultant marketing et communication
Business developere