

FORMATION À  
DESTINATION DES  
DEMANDEURS D'EMPLOI  
FINANCÉE PAR LA  
RÉGION AUVERGNE-  
RHÔNE-ALPES

# RESPONSABLE MARKETING DIGITAL

Certificat de Compétences E-Commerce E-Marketing (CC110) et Certificat de Compétences Communication entreprises, marques et produits (CC98)

## Prérequis :

Niveau BAC+2 Commerce

## Débouchés professionnels :

- Adjoint-e à la direction marketing
- Chargé-e de projet marketing
- Consultant-e marketing
- Chargé-e de mission marketing
- Chargé-e de clientèle e-commerce
- Chargé-e de clientèle en ligne
- Community Manager
- E-commercial-e
- Web commercial-e
- Chargé-e de communication online
- Webmaster
- Manager Commercial Junior
- Conseiller-e clientèle

## Objectif pédagogique

- Acquérir les bases du marketing de l'Internet et de la communication sur le Web
- Développer une communication digitale efficace
- Initier les auditeurs aux notions fondamentales du commerce électronique et ce, dans l'optique, de mener à bien un projet professionnel sur le Web (lancement d'un site de e-commerce, intégration au sein d'une agence digitale)
- Améliorer les compétences des auditeurs en matière d'utilisation des réseaux sociaux et de gestion de la e-réputation
- Accroître leurs connaissances en matière de gestion de la relation client (recrutement et conversion des visiteurs en clients) et de distribution multi-canal
- Acquérir ou approfondir les notions de base des études marketing par une pédagogie active, illustrée de nombreux exemples concrets
- Savoir déployer une stratégie de communication et en assurer la cohérence sur tous ses points de contacts en ligne et off-line.
- Connaître les bases du management de projet et les grilles de lecture nécessaires à leur compréhension



## Contenu

- Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data
- Stratégie Marketing ( ESC102)
- Stratégie de communication multicanal (ESC132)
- Veille stratégique et concurrentielle (ESC103)
- Gestion de la relation client - CRM (CSV002)
- Conception et réalisation des études qualitatives et quantitatives sur internet (ESC129)
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle (CCE105)
- Techniques de recherche d'entreprise
- Marketing électronique - Marketing Digital (ESC123)
- Référencement payant et Display (ESC127)
- E-Commerce (ESC128)
- Datascience au service du Marketing et de la Relation client (ESC115)
- Marketing et réseaux sociaux (ESC130)
- Référencement naturel ( SEO) et contenu de marque (Brand Content) (ESC131)
- Méthodologie de création de sites web : management de Projet agiles et utilisation de CMS
- Scénarisation de l'expérience client - storytelling
- Management de projet (GDN100)
- 700h de stage en entreprise pour mise en pratique des connaissances et compétences acquises au cours des 770 de formation.
- Un parcours à la fois théorique et pratique pour donner les moyens et les meilleures chances d'insertion professionnelles.

## Compétences visées

- Compréhension de l'économie du digital
- Acquisition des connaissances de base en e-publicité : référencement payant, affiliation, display, e-mailing, réseaux sociaux, web analytics
- Avoir une compréhension stratégique des leviers d'acquisition de trafic et du rôle du marketing digital dans la transformation digitale.
- Savoir appliquer les principales notions permettant d'élaborer une stratégie marketing (choix de segments, positionnement d'offres, fixation de prix, campagne de communication, choix de circuits de distribution)
- Acquisition des connaissances de base en e-commerce : modèles économiques, référencement naturel, ergonomie de sites, logistiques, gestion des noms de domaines;
- Être acteur de la double évolution du marketing-produit vers le marketing-client et de l'utilisation de la data science dans le traitement des données, pour réinventer le marketing; et ainsi mettre en place les changements fonctionnels et organisationnels associés.
- Savoir gérer un projet, compétence transverse et comprendre ses enjeux.

## Organisation générale

- Du 22 avril 2021 au 10 avril 2022
- Formation continue de 770h à temps plein en présentiel au Cnam de Lyon suivie de 700h de stage en entreprise

## Modalités d'évaluation

Examen final pour chaque unité et soutenance d'un rapport d'activité professionnelle.

## Méthodes pédagogiques

Pédagogie par projet, pédagogie en classe inversée, démarche d'auto-orientation accompagnée et de construction d'un projet personnel et professionnel

## Financement

La formation est financée par la Région Auvergne-Rhône-Alpes.



## Pour candidater

Sélection sur dossier, entretien de motivation et test d'anglais.

Formulaire de [candidature en ligne](http://www.cnam-auvergnerhonealpes.fr) sur notre site internet : [www.cnam-auvergnerhonealpes.fr](http://www.cnam-auvergnerhonealpes.fr)