

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFC POITIERS
Patricia HOAREAU-BONNIN
05.49.38.08.38
accueil-afc@talis-bs.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

Pré-requis : Titulaire d'un Bac+3 validé avec 180 crédits ECTS ou par la voie de la VAPP • S'inscrire aux sessions d'informations et de recrutement sur notre site internet, par téléphone ou par mail > Entretien individuel de motivation > Tests écrits • Parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Organiser et piloter la veille en analysant et exploitant les informations recueillies afin d'identifier de nouvelles sources et opportunités de développement • Traduire la stratégie de la structure en actions et construire un plan de communication adapté à la cible et au marché • Concevoir et animer une stratégie marketing et une politique commerciale en phase avec les nouveaux comportements liés aux évolutions du digital. • Manager toutes les missions liées à la définition de la stratégie marketing, communication et web à travers le pilotage des équipes • Piloter le budget en évaluant les investissements nécessaires, les étapes de travail, les modalités de suivi et d'ajustement des dépenses dans le respect des objectifs prévisionnels financiers et des résultats escomptés.

Contenu et modalités d'organisation

Année 1 = Bloc 1 - Analyser le marché et ses enjeux • Comprendre et analyser la stratégie marketing • Business game 1 • Manager la marque • Manager le produit et l'innovation • Comprendre les enjeux du web marketing • Dossier de synthèse fil rouge Bloc 2 - Élaborer une recommandation marketing communication • Analyser l'actualité économique • Construire sa veille documentaire • Réaliser des études de marché • Dossier de synthèse fil rouge Bloc 3 - Élaborer un plan d'action marketing et communication • Élaborer et déployer le plan marketing et communication • Gérer le parcours client • Développer ses compétences commerciales • Optimiser la gestion de la relation client • Gérer les relations avec les prestataires • Dossier de synthèse fil rouge Bloc 4 - Piloter un projet marketing et communication • Manager un projet • Acquérir des bases de finance pour non financiers • Élaborer son business plan • Construire un tableau de bord opérationnel des actions marketing et communication • Acquérir les fondamentaux du management transversal • Élaborer et suivre le budget des actions marketing communication • Utiliser les leviers du référencement SEO SEA niveau 1 • Dossier de synthèse fil rouge Bloc transversal • Bureautique • Séminaire d'anglais • Se familiariser avec les logiciels de PAO • Construire un site web niveau 1 • Concevoir des contenus audiovisuels pour le web • Master classes • Méthodologie du TER (travail d'Étude et de Recherche) • Préparation dossiers de synthèse fil rouge Année 2 = Bloc 1 - Pilotage de la veille et analyse du marché pour le développer • Analyser les évolutions des marchés et des comportements consommateurs • Prendre en compte les nouveaux business modèles • Exploiter les outils de business intelligence pour la décision stratégique • Recueillir et exploiter les données sur l'environnement • Négocier et développer son portefeuille commercial/partenaires • Dossier certifiant fil rouge Bloc 2 - Stratégie marketing et commerciale • Établir un diagnostic et définir les orientations stratégiques • Élaborer la stratégie marketing et communication • Élaborer la stratégie commerciale • Dossier certifiant fil rouge Bloc 3 - Pilotage budgétaire des projets • Élaborer et piloter un

...
Durées de la formation *1064h en cours du jour

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

Manager de la stratégie et de la performance commerciale - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00277003	du 01/09/2022 au 30/08/2024	(86)	AFC POITIERS		Non éligible	 
00344969	du 01/09/2023 au 31/08/2025	(86)	AFC POITIERS		Non éligible	
00344968	du 01/09/2023 au 31/08/2025	(86)	AFC POITIERS		Non éligible	