

BACHELOR MARKETING DIGITAL

Cette formation prépare au titre Chargé.e de Marketing Digital et E-Commerce, titre certifié de Niveau 6, Codes NSF 310,312,320 enregistré au RNCP le 28/03/2025, délivré par EIMP.

Certification professionnelle accessible par la VAE

Pré-requis

✓ Être titulaire d'un diplôme de niveau 5

DESCRIPTION

Dynamisés à la fois par les évolutions technologiques et par les nouveaux usages, le marketing digital et la communication plurimédia se sont adaptés aux attentes et aux besoins des entreprises et des consommateurs. Quelque soit la taille de l'entreprise, son domaine d'activités, ou le nombre de ses salariés, une stratégie marketing et communication plurimédia est un incontournable pour garantir un positionnement et une visibilité sur le long terme.

Cette formation forme des professionnels opérationnels, maîtrisant les aspects business et techniques pour capitaliser sur des pratiques nouvelles, anticiper les technologies et évolutions futures. Il s'agit, pour eux, de devenir experts dans la création, la mise en oeuvre et la gestion de stratégies de communication et de marketing digital, dans un environnement B to B (Business to Business) ou B to C (Business to Customer).

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Chargé(e) de communication digitale
- Chargé(e) de référencement
- Chef(fe) d'entreprise / Gérant(e)
- Community Digital
- Community Manager
- Community Marketing Manager
- Social Media Manager
- Responsable communication et marketing digital

INSCRIPTIONS

De Janvier
à
Septembre

☎ 02 23 44 74 69
✉ contact@alticome.fr
🌐 www.alticome.fr



PROGRAMME DE LA FORMATION

GESTION - NEGOCIATION - DIGITAL
COMMERCE - MANAGEMENT - MARKETING

OBJECTIFS

- 1- Définition de la stratégie de marketing digital responsable et de commerce en ligne
- 2- Contribution à la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie digitale et e-commerce
- 3- Conception de supports de communication multimédias
- 4- Administration d'un site e-commerce et pilotage des ventes en ligne
- 5- Suivi régulier de la performance des actions de marketing digital et des ventes en ligne

COMPÉTENCES

BLOC 1 : Définir la stratégie de marketing digital et de e-commerce d'un organisme

BLOC 2 : Produire et gérer les supports numériques nécessaires à la réalisation du plan d'action

BLOC 3 : Piloter la stratégie de marketing digital et de ventes en ligne dans une démarche RSE

PROGRAMME

BLOC 1

- Panorama et écosystème du webmarketing et du e-commerce
- Modes et tendances de consommation
- Etude de marché
- Conquête, conversion et rétention client
- Plan stratégique marketing digital
- Préparation recommandation stratégique

BLOC 3

- Culture économique et financière, suivi budgétaire
- RSE
- Suivi et analyse de la performance, préconisations d'améliorations
- Gestion de projet collaborative
- Ticketing
- Data visualisation et reporting
- Rapport professionnel écrit
- Rapport professionnel oral

BLOC 2

- Fondamentaux du web et du fonctionnement de site e-commerce
- SEO, SEA, SMO
- Gestion des réseaux sociaux
- Gestion de projet collaborative - introduction
- Exploitation de l'IA générative
- Conception de contenus
- UX et UI design
- Maquettage site web
- CMS e-commerce
- Campagne marketing digital 360 (dont présentation du projet et préparation d'une campagne marketing digital 360)

TRANSVERSES

- Anglais
- Techniques de présentation orale
- Techniques d'argumentation et de négociation
- Préparation Grand oral



Accessible aux personnes
en situation de handicap

REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU
D'ENTREPRISES PARTENAIRES

LinkedIn

