

# BACHELOR MARKETING DIGITAL

Certification professionnelle « Chargé de Marketing Digital et E-commerce » enregistrée au niveau 6 du RNCP sur décision de France Compétences du 28 mars 2025, délivrée par l'EIMP - Échéance de l'enregistrement au 28 mars 2028 - Code NSF 310, 312 et 320. - Certification accessible via le dispositif VAE - Fiche RNCP N° 40377 consultable sur : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rnkp/40377/>

## Certification professionnelle accessible par la VAE

**Prérequis :** Être titulaire d'un diplôme de niveau 5.

**Durée :** 462 heures

**Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation :** Contrôle continu + Mise en situation professionnelle écrite et orale. Formation en présentiel, travaux en mode projet, pédagogie inversée, études de cas. Il est également possible de valider 1 ou plusieurs blocs selon les objectifs du candidat.

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

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## OBJECTIFS

GESTION - NEGOCIATION - DIGITAL  
COMMERCE - MANAGEMENT - MARKETING

- 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 2

- Fondamentaux du web et du fonctionnement de site e-commerce
- SEO, SEA, SMO
- Gestion des réseaux sociaux
- Gestion de projet collaboratif - 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)

### BLOC 3

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

### TRANSVERSES

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

