

Bachelor Responsable Marketing Digital et Commercial

Titre Responsable de la Performance Commerciale et du Marketing Digital

Bachelor RMDC • Titre RPCMD

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Acquérir les compétences du métier de Responsable du Marketing Digital pour accompagner les entreprises dans leur transformation vers le numérique
- Acquérir la capacité à intégrer l'utilisation du web dans une stratégie de relation client
- Savoir élaborer et mettre en pratique des plans d'actions 100 % numérique
- Acquérir en parallèle la maîtrise de la relation client multicanale

Entreprises d'accueil

Entreprise artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique - proposant des biens ou des prestations de services, quelque soit sa taille, dès lors qu'elle met en oeuvre une démarche commerciale.

Prérequis

- **Âge** : Jusqu'à 29 ans révolus
- **Niveau d'entrée** : Titulaire d'un diplôme de niveau 5.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
26X31227	36485

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+5, soit 180 crédits ECTS.

Durée de la formation

434 heures (sur 1 an).
Démarrage en septembre

Durée du contrat

1 an modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne :
3 jours en UFA toute les 2 semaines, le reste en entreprise.

Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



UFA JDA SUP'

95, rue du Lycée
01170 **CESSY**
04 50 28 36 05 • ufa@jda-gex.org
www.jda-gex.org

Architecture et contenu de la formation

Blocs de compétences

BC01 - Mise en place des orientations stratégiques et de la politique marketing omnicanales de l'entreprise

- B1-1 MARKETING STRATEGIQUE
- B1-2 MARKETING SERVICES, LUXE
- B1-3 MARKETING OPERATIONNEL
- B1-4 ANALYSE DES TENDANCES ET VEILLE
- B1-5 STRATEGIE LANCEMENT NOUVEAUX PRODUITS - Projet de groupe Lancement de nouveaux produits
- B1-6 STRATEGIE DIGITALE
- B1-7 ANALYSE ET OPTIMISATION DE L'EXPERIENCE CLIENT
- B1-8 IDENTITE DE MARQUE ET STRATEGIE DE COMMUNICATION 360°
- B1-9 CREATIVITE ET COPY STRATEGY
- B1-10 MARKETING EVENEMENTIEL

BC02 - Développement de la performance commerciale sur les différents canaux et suivi de la rentabilité

- B2-1 LE PLAN D'ACTION COMMERCIALE
- B2-2 PROSPECTION, VENTE, FIDELISATION MULTICANALES
- B2-3 BUSINESS ENGLISH
- B2-4 PILOTAGE DE LA PERF COMMERCIALE- TABLEAUX DE BORD
- B2-5 CALCUL DE RENTABILITE

BC03 - Développement de la visibilité sur les supports digitaux

- B3-1 CREATION DE SITE ET WEBMASTERING
- B3-2 CREATION DE CONTENUS MULTIMEDIA
- B3-3 ANALYSE D'AUDIENCE ET DEVELOPPEMENT DE LA VISIBILITE DIGITALE
- B3-4 E-COMMERCE et E-LOGISTIQUE
- B3-5 COMMUNITY MANAGEMENT

BC04 - Pilotage de projet et Management d'équipe

- B4-1 PILOTAGE DE PROJETS
- B4-2 ANIMATION DE GROUPE - Prise de parole
- B4-3 MANAGEMENT

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Épreuves	Coefficient	Type	Forme
Business Game	1	CCF	Écrit & Oral
Lancement d'un nouveau produit Travail de groupe et individuel	1	CCF	Écrit & Oral
Développement digital marketing et commercial	1	CCF	Écrit & Oral
Epreuve de synthèse	1	CCF	Écrit note $\geq 11/20$
Tous les autres modules	1	CCF	Écrit

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Pas de possibilité de valider un ou des blocs de compétences.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Références : Taux moyens du CFA régional

	2022-23	2021-22	2020-21	2019-20
Taux de réussite du Bachelor RMC dans l'UFA	-	-	-	-
Taux de réussite globaux <i>Effectif présenté</i>	-	87% 2200	90% 1303	90% 1053
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	-	en cours	44%	44%
Taux de poursuite d'étude	-	en cours	50%	44%
Satisfaction globale Apprentis entrants (Enquête réalisée en début de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	89% 600/2531	90% 365/2485	92% -	94% -
Satisfaction globale Apprentis sortants (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	-	68% 354/2400	83% -	86% -
Taux d'abandon globaux	-	14%	11%	-

Retrouvez également tous les résultats globaux du CFA Aktéap sur notre site internet.

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

[Liste]

Débouchés professionnels :

Attaché/conseiller commercial
Ingénieur Commercial
Manager commercial,
Responsable e-commerce
Responsable de rayon
Community manager
Social media manager
Content manager
Webmaster Concepteur de sites Web
Chef de Produit, chef de marché
Responsable de la Promotion des Ventes
Chargé / Chef de Projet
Communication
Manager Marketing et/ou commercial
Responsable de la Communication

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût moyen préconisé par France Compétences : 8 210 €.

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{er} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^e année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^e année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous intégrez une Licence professionnelle (Bac+ 3) : la rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.
- Vous intégrez la dernière année d'une Licence générale en 3 ans (Bac+3) : la rémunération sera celle d'une 3^e année d'exécution du contrat.
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
 À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement** (selon OPCO).
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage exclusivement

Accès par transport

EN BUS :

- Via la ligne F (Genève – Gex) : arrêt « Cessy, Les Hauts » devant JDA'Sup
- Via la ligne 33 (Bellegarde – Divonne) : arrêt « Gex Centre », à 10 minutes à pied de JDA'Sup
- Via la ligne 814 (Coppet – Gex) : arrêt « Gex Centre », à 10 minutes à pied de JDA'Sup
- Via la ligne LUGE (Ligne Urbaine de Gex)

Consultez les lignes, les arrêts et les horaires à partir du site de la ville de Gex

EN VOITURE :

- Parking chemin de Belle Ferme, au-dessus du lycée
- Parking du Journans, rue de la Poudrière

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Les Formateurs, tous en activité professionnelle et experts dans leur domaine.
- De nombreux échanges avec des professionnels en activité
- Visites d'entreprises
- Projets collectifs (challenges d'entreprise / business games, sorties pédagogiques)
- Préparation à l'examen final
- Les examens se déroulent à JDA SUP.

• Restauration

- Self sur place
- Coin cuisine équipé d'un réfrigérateur et micro-ondes
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Liste de logements chez l'habitant transmis par l'UFA

Matériel / Équipement

- La presse quotidienne et des magazines en libre accès sur internet
- Un espace CDI
- Salles de classe toutes neuves et connectées.

Coordonnées de l'UFA



UFA JDA SUP'

95, rue du Lycée
01170 CESSY
04 50 28 36 05 • ufa@jda-gex.org
www.jda-gex.org

Référente Handicap

Sophie LEFEBVRE
sophie.lefebvre@jda-gex.org

CFA de rattachement :



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 CALUIRE ET CUIRE
cfa@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

Association loi 1901
Numéro UAI : 0693764S
N°SIRET : 50304921500026