FORMAFLOW®
Former vers le succès



Certification professionnelle (RNCP 6 - Bac+3)
Responsable Marketing Opérationnel

FORMAFLOW prépare à la certification professionnelle Responsable marketing opérationnel, de niveau 6, enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles sur décision de France Compétences du 20/07/2022 sous le code RNCP 36727 et délivrée par IFOCOP. Enregistrement valable jusqu'au 20/07/2027. FORMAFLOW prépare à cette certification au titre de la convention d'habilitation conclue avec IFOCOP le 02/03/2020.

Le responsable marketing opérationnel décline la stratégie marketing, en mesure la performance et développe la démarche omnicanale.

Objectifs pédagogiques

Formation en centre :
602 heures
Période en entreprise :
au moins 3 mois

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Il ou elle sera capable de :

- Développer la stratégie web marketing
- Élaborer et piloter le plan marketing opérationnel
- Coordonner une équipe projet / une équipe marketing

Rythme de l'alternance :
2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise.

Ouvert aux apprentis, aux contrats de professionnalisation et aux stagiaires de la formation continue, sous les conditions d'entrée ci-dessous.

CONDITIONS D'ENTRÉE

Prérequis
Diplôme de niveau RNCP 5 ou certification professionnelle de niveau équivalent ou 120 ECTS justifié au dépôt du dossier. Pour les candidats de niveau infra 5, accès après étude d'un dossier de validation des acquis professionnels (VAP) élaboré par le candidat.

Contrat
En alternance, l'entrée suppose la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ; en formation professionnelle continue, aucun contrat n'est requis. À défaut de contrat en alternance, la formation peut débuter 3 mois au plus sous statut de stagiaire, FORMAFLOW appuyant la recherche d'employeur (art. L. 6222-12-1). Au terme de ce délai sans contrat, elle peut se poursuivre sous statut de stagiaire de la formation continue, sans coût pour l'apprenant, sur décision de la commission de maintien en formation.

Âge
Apprentissage de 16 à 29 ans révolus. Aucune limite d'âge pour les personnes reconnues travailleur handicapé, les créateurs ou repreneurs d'entreprise et les sportifs de haut niveau (art. L. 6222-1 et L. 6222-2).

Activités confiées par l'entreprise
Vérifiées avant contractualisation ; à défaut, l'entrée est différée ou un autre parcours est proposé.

ACCÈS, FINANCEMENT ET RÉSULTATS

Capacité et délai d'accès
20 places par groupe, liste d'attente au-delà par ordre de réception des dossiers complets. Candidatures reçues toute l'année : entrée au démarrage du cycle et, si nécessaire, en cours d'année, sous 15 jours après l'admission.Aucune session n'est ouverte au-delà du 20/07/2027, terme de l'enregistrement.
Admission
Dossier, test de positionnement, entretien. Décision écrite sous 15 jours ouvrés : admis, admis sous réserve de contrat, liste d'attente, réorientation, non retenu. Réclamation : jeanmarc.leblouch@formaflow.fr, réponse sous 15 jours.
Coût et financement
Gratuit pour l'alternant. 9 030 € net de taxe, TVA non applicable (art. 261, 4, 4°, a du CGI), pris en charge par l'OPCO dans la limite du niveau fixé pour cette certification, la différence éventuelle étant assumée par FORMAFLOW. Autres publics : devis et CGV.
Accessibilité et contacts
Référente handicap Céline BUNAS, celine.bunas@formaflow.fr. Contact pédagogique : Céline BUNAS (alternance), Élodie MARQUES (formation continue), elodie.marques@formaflow.fr. 02 37 42 38 92.
Résultats et suites de parcours
Taux d'obtention et d'insertion : onglet Chiffres clés de la page d'accueil, formaflow.fr. Équivalences, passerelles, poursuite d'études, débouchés et accès par la validation des acquis de l'expérience : page du cursus du site Web.

Modalités d'évaluation
Chaque bloc est évalué par une mise en situation professionnelle et validé à partir de 10 sur 20, sans compensation entre blocs ; les blocs sont capitalisables. La certification complète exige en outre une évaluation complémentaire : période en entreprise d'au moins trois mois, dossier de valorisation des compétences avec grille tuteur, et soutenance devant un jury.

Moyens pédagogiques, techniques et humains
Parcours multimodal : enseignements en présentiel à Dreux, mises en situation et travaux de groupe, accompagnement individuel, supports et corrigés sur la plateforme FORMAFLUXX, classe virtuelle Zoom en cas d'empêchement ponctuel, apprentissage en situation de travail chez l'employeur, suivi par le maître d'apprentissage et tracé au livret d'alternance. 10 salles de 5 à 30 places équipées de vidéoprojecteurs, 20 postes informatiques avec suite bureautique, SuiteCRM, WordPress et PrestaShop via La Fabrique, Wifi. Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Livret d'accueil remis à l'entrée. Salle de restauration, parking, site desservi par la ligne 4 du réseau de bus de l'agglomération. Équipe de 20 formateurs, salariés et intervenants, recrutés selon les procédures qualité de FORMAFLOW. Référents mobilité : Yaryna BARRET (yaryna.barret@formaflow.fr) et Jean-Marc LE BLOUCH (jeanmarc.leblouch@formaflow.fr).

FORMAFLOW®
Former vers le succès



Programme

Développer la stratégie web marketing (RNCP36727BC01)

- Co-définition de la politique de commercialisation webmarketing : Mener une veille marketing via des études du comportement du consommateur et des études de marché.
- Élaboration d'un plan de stratégie webmarketing : Concevoir la stratégie webmarketing à partir du projet d'entreprise et de la veille menée dans le but de segmenter, cibler et positionner le produit/service sur le marché. Élaborer le plan de mise en œuvre en tenant compte de la stratégie webmarketing en déclinant les leviers webmarketing correspondant.
- Élaboration d'un planning stratégique : Planifier la stratégie en élaborant un calendrier éditorial tenant compte des objectifs fixés.
- Ciblage d'alliances stratégiques pour du codéveloppement, du co-marquage et de la co-communication : Prospecter les secteurs, activités et entreprises partenaires pour partager des actions commerciales ou de communication.
- Mesure de la performance : Évaluer la performance de la politique de commercialisation à l'aide des indicateurs clés afin de réajuster la stratégie webmarketing. Établir un budget prévisionnel, vérifier la viabilité financière et la rentabilité de l'activité pour anticiper les écarts.

Élaborer et piloter le plan marketing opérationnel (RNCP36727BC02)

- Conception d'un plan marketing opérationnel : Élaborer un plan de marketing opérationnel (PMO) pour conduire efficacement la traduction opérationnelle de la stratégie. Assurer le suivi opérationnel du PMO en tenant compte de la responsabilité sociétale et environnementale (RSE) de l'entreprise pour inscrire les actions dans une approche favorisant le développement durable.
- Définition de l'offre et de la politique tarifaire : Coordonner les actions de lancement, suivi et suppression de produits/gammes, par des techniques de conduite de projet, en vue d'optimiser l'expérience client. Définir le prix d'un produit en choisissant une stratégie de prix afin d'optimiser sa mise sur le marché;
- Promotion et distribution de l'offre dans une approche multicanale : définir les canaux de communication par des techniques de marketing en vue de fluidifier le parcours client cross canal. Acquérir et fidéliser des clients sur internet en utilisant le tunnel de conversion marketing digital (ou « funnel ») afin de maximiser le taux de conversion. Délimiter la stratégie de distribution en définissant un circuit.

Coordonner une équipe projet / une équipe marketing (RNCP36727BC03)

- Organisation et suivi des activités : Conduire un projet en coordonnant les missions de chacun dans le cadre d'un management hiérarchique ou transverse en vue d'atteindre les objectifs fixés par le plan de mise en œuvre (web)marketing, tout en intégrant la dimension RSE et le tunnel de conversion marketing digital.
- Management d'équipes : Communiquer efficacement avec les équipes, en présentiel ou distanciel, via des techniques adaptées au type de management (hiérarchique ou transverse). Actionner des leviers de motivation en adéquation avec les collaborateurs ainsi que les pratiques managériales de la structure.
- Évaluation des performances individuelles et collectives : évaluer la performance individuelle et collective par le biais d'outils de conduite de projet et de management en vue de réajuster la répartition des tâches / identifier les sources de dysfonctionnement / valoriser les réussites.

Modalités d'évaluation :

- Chaque bloc de compétences est évalué par une mise en situation professionnelle, écrite pour les blocs 1 et 2, orale pour le bloc 3.
- Un bloc est validé par une note, ou par la moyenne de ses notes, supérieure ou égale à 10 sur 20. Les blocs ne sont pas compensables entre eux.
- Évaluation complémentaire, exigée pour la certification complète : période d'application pratique en entreprise d'au moins 3 mois, évaluée par le tuteur
- Dossier de valorisation des compétences intégrant la grille tuteur
- Soutenance orale devant un jury de professionnels

FORMAFLOW – Route de Paris - Parc d'entreprises de La Radio - 28100 Dreux - Tel. : 02 37 42 38 92.
SARL au capital de 150 000 € - RCS Chartres 493 472 146 – SIRET 493 472 146 00049
N° de déclaration d'activité : 24280162628 - Code UAI : 0281140M