

Bachelor

Diplôme IFOCOP certifié par l'État

NIVEAU 6

BAC+3

Sully

Institut Supérieur
de Commerce et
de Management

Responsable Marketing Opérationnel

Alternance,



ltpsully.com



Scan ou click !

Préinscription

En Partenariat avec

2023 :
Taux de réussite : 81%
Taux d'insertion : 100 %
Taux de satisfaction : 56 %

ifocop

Certification professionnelle **reconnue par l'État de niveau 6** « Responsable Marketing Opérationnel » – IFOCOP - Décision du 20 juillet 2022 - [RNCP 36727](#)

Code(s) NSF : 312n : Etudes de marchés et projets commerciaux. **Formacode(s)** : 34561 : Force vente - 34053 : Marketing opérationnel - 34085 : Stratégie commerciale - **Code(s) ROME** : M1705 : Marketing - M1704 : Management relation clientèle

Domaines de compétence

Le/la responsable marketing opérationnel a pour objectif de définir et décliner la stratégie marketing, d'en assurer le suivi opérationnel et d'en mesurer sa performance tant l'établissement des KPI est en lien avec la définition des orientations stratégiques. Il participe au développement de la démarche commerciale omnicanale. Il analyse l'offre et la demande pour identifier les opportunités et le plan marketing. Il pilote ces leviers marketing ainsi que les budgets alloués. Il conçoit le mix marketing (prix, produits, communication, distribution), optimise les stratégies, mesure les écarts et met en place toute action corrective. Ce métier intègre une dimension managériale forte dans la mise en œuvre des plans d'actions marketing et commercial en accompagnant « le terrain » dans la traduction opérationnelle de la stratégie marketing.

Types d'emplois accessibles :

- Responsable commercial et marketing
- Responsable service client
- Consultant marketing et communication
- Responsable d'agence, manager de rayon, chef(fe) de projets
- Business Developer

Conditions d'accès

Être titulaire d'un diplôme niveau 5 - BAC + 2 ou avoir validé 120 ECTS.

Profil du candidat

- Sens du contact, avoir l'esprit pratique, autonome et créatif
- Être concret, organisé, actif et enthousiaste,
- Être capable d'assumer et gérer des responsabilités et accepter mobilité et disponibilité.

Format de l'alternance

- Formation en 12 mois en alternance, 560 h au CFA Sully
- En contrat d'apprentissage **ou** de professionnalisation **ou** stage alterné
- **3 jours au CFA tous les 15 j ou 1 semaine/mois au CFA**
- Date de rentrée : **septembre 2024**
- Tarif : Prise en charge sous condition, par l'OPCO de l'entreprise

Rémunération

Rémunération des alternants comprise entre 43% et 80% du SMIC pour les moins de 26 ans et 100% du SMIC pour les plus de 26 ans (sauf accords de branche plus favorables au salarié).

Bloc 1. Développer la stratégie

- Mener une veille marketing
- Concevoir la stratégie webmarketing
- Élaborer un plan de mise en œuvre
- Élaborer un planning stratégique
- Prospecter les secteurs d'activité partenaires en cohérence avec l'image de la structure
- Évaluer la performance de la politique de commercialisation
- Établir un budget prévisionnel

Bloc 2. Piloter le plan d'action Opérationnel

- Élaborer un plan de marketing opérationnel
- Assurer le suivi opérationnel
- Coordonner des opérations de lancement, de suivi et la suppression de produits / gammes
- Définir le prix d'un produit
- Définir les canaux de communication
- Acquérir et fidéliser des clients
- Délimiter la stratégie de distribution

Bloc 3. Manager et Coordonner une équipe

- Conduire un projet en intégrant la dimension RSE
- Communiquer efficacement avec les équipes
- Actionner des leviers de motivation
- Évaluer la performance individuelle et collective
- Réajuster la répartition des tâches
- Identifier les sources de dysfonctionnement
- Valoriser les réussites

Modalités d'Évaluation

- Validation de tous les blocs de compétences
- Dossier de valorisation des compétences
- Présentation orale prenant appui sur une période d'application pratique en entreprise
- Évaluation grille tuteur
- Validation de tous les blocs de compétences ou possibilité d'en valider un ou plusieurs

Méthodes Pédagogiques utilisées

- Cours en présentiel (travaux pratiques et cours théoriques), mise en situation professionnelle.
- Outils mobilisés : Progiciel, salles informatiques.
- Formateurs(trices) en domaines généraux professionnels

Objectifs et compétences à acquérir

Les secteurs du marketing et du commerce plus généralement sont plus que jamais sur le devant de la scène dans cette période socio-économique caractérisée par de profondes mutations des modes de consommation.

Fortement impacté par le e-commerce, par la digitalisation des modes d'achats des clients, le métier visé, en lien avec le pilotage de la relation client est en forte demande chez les entreprises qui recrutent des professionnels capable de :

- Élaborer un plan de stratégie webmarketing et établir des indicateurs de performance pertinents
- Construire et mettre en œuvre un plan marketing opérationnel en définissant la politique tarifaire puis en promouvant et en distribuant l'offre dans une approche multicanale.
- Organiser et suivre un projet en organisant le management d'équipe et en évaluant les performances individuelles et collectives



Informations & préinscriptions en ligne

Personne en situation d'handicap, nous contacter

M. BATTINI Frédéric

f.battini@esully.fr / 06 50 88 56 80

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille



LTP SULLY/ ISCM est certifié QUALIOPi et ISO 9001 :

Certification validant la qualité des processus et du fonctionnement des formations et de développement des compétences