

Bachelor

Diplôme IPAC reconnu par l'État

NIVEAU 6
BAC+3

Sully

Institut Supérieur
de Commerce et
de Management



ltpsully.com



Scan ou clic !

Préinscription

Responsable du Développement de l'Unité Commerciale Spécialité e-marketing

En Partenariat avec
l'École de Commerce

IPAC

Certification professionnelle reconnue par l'État de niveau 6
« Responsable du développement d'unité commerciale » – IPAC
Décision du 8 juillet 2021 - **RNCP 35754 - 120 ects**. Accessible VAE

Domaines de compétence

Le/la Responsable d'Unité gère, anime, développe son unité, dans l'univers du digital, des réseaux sociaux et du web au sein d'une entreprise. Il est impliqué dans le processus du management de la communication et du Business Internet.

Postes et fonctions visés

Chef(fe) de projet digital
Chargé(e) de communication
Social Média Manager / Community Manager
Responsable E-Business.
Media planneur
Responsable du développement.
Webmarketeur.

Taux de réussite 62 %,
Taux de satisfaction 56 %

Conditions d'accès

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

Profil requis

- Capacité à organiser et à gérer
- Sens de la communication, du contact, de l'écoute
- Être créatif et passionné par les nouvelles technologies et rigoureux,
- Capacité d'analyse, de synthèse et de déduction
- Bonne expression écrite et orale en français et en anglais

Format de l'alternance

- Formation en 12 mois en alternance, 595 h au CFA
- 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 2023**
- 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).

Programme pédagogique

UE 1 : Activité Développement Commercial

- Veille stratégique
- Relation client
- Politique commerciale

UE 2 : Activité Expérience Client

- E-business et omnicanal
- Expérience utilisateur
- Anglais S5
- Communication et relations professionnelles
- Proposition commerciale
- Négociation
- Business English

UE 3 : Activité Management

- Gestion financière
- Management des hommes et des organisations
- Management de projet web

UE 4 : Activités Complémentaires

- Marketing stratégique
- Plan marketing digital
- Communication intégrée
- Réalisation et référencement d'un site web / Ux
- Outils informatiques du manager
- Suite Adobe
- Business plan financier
- Branding et brand content
- Social paid
- Droit de l'e-business
- Dossier Stratégie Marketing Digital
- Pratique professionnelle en entreprise

Modalités d'Evaluation

- QCM d'entrée et de sortie
- Etudes de cas des UE
- Evaluation pratique professionnelle
- Evaluation dossier professionnel écrit
- Soutenance orale

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

Les compétences professionnelles à acquérir

Activité Stratégie Marketing Digitale :

- Connaître les grandes tendances de la consommation des médias pour définir une stratégie de communication
- Concevoir un site e-commerce et élaborer une stratégie omnicanale
- Reconnaître les composantes d'une bonne expérience client et bâtir une expérience client fluide
- Savoir identifier le type de ciblage d'intention le mieux adapté à une problématique à travers les réseaux sociaux
- Être en capacité de créer un site performant et un blog professionnel

Activité Commerciale et Marketing

- Définir et mettre en œuvre une politique d'animation et de développement d'une communauté d'internautes
- Définir des indicateurs-clés pour mesurer le développement de la notoriété d'une société/ marque sur le web
- Mener une analyse qualitative des fréquentations commerciales d'un site en termes de profils de clientèle
- Identifier les besoins – Anticiper les besoins et s'adapter

Activité Managériale et Activité Gestionnaire

- Être capable de comprendre le principe du calcul d'un prix de revient d'un produit ou d'un service, et en conséquence, de fixer un prix de vente en fonction des contraintes financières et de rentabilité de l'entreprise.
- Comprendre, et être en mesure d'accomplir des tâches opérationnelles et stratégiques de manager
- Comprendre les questions juridiques relatives à l'utilisation du web



[Informations et préinscription en ligne](https://www.ltpsully.com)
contactalternance@ltpsully.com
04 91 94 57 48 / 06 50 88 56 80
Réfèrent handicap, nous contacter

LTP SULLY/ ISCM est certifié ISO 9001:

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