



BACHELOR

RESPONSABLE MARKETING OPERATIONNEL(LE)



**BAC+3
NIVEAU II**

RMO

RESPONSABLE MARKETING OPERATIONNEL

Code NFS 312p, niveau II, niveau 6 (EU)
certification professionnelle enregistrée au RNCP
par arrêté du 19/11/2014 publié au J.O. DU
29/11/2014 sous l'autorité et délivré par C3
Institute

UNITES D'ENSEIGNEMENT

OBJECTIF

Elaborer les grandes lignes de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Acquérir la maîtrise des techniques de management et des outils marketing stratégiques.

RECRUTEMENT

NIVEAU : BAC +2

BTS, DUT, Licence, et tous cycles d'études ayant abouti à l'obtention de 120 crédits ECTS.

Modalités Admission

Sur dossier de candidature, tests écrits, et entretien de motivation

ORGANISATION

Durée : 12 mois

Volume horaire : 550 heures

Rythme alternance : 3 jours en formation une semaine sur deux

U1 Analyse des marchés

70 h

- Veille concurrentielle
- Diagnostic et stratégies marketing
- Comportement du consommateur et du e-shopper
- Etudier des marchés et des secteurs d'activité
- Structurer des projets d'études marketing pour analyser des marchés
- Analyser des offres et des produits pour réaliser des classifications

U2 Développement des ventes

120 h

- Négociation et gestion de portefeuille – CRM
- Marketing relationnel - viral
- Marketing direct
- Droit du marketing
- Etude de stratégies de positionnements d'offres
- Rechercher des objectifs de commercialisation pour analyser des problématiques de vente
- Etude de clientèles cibles
- Rechercher des cibles de produits pour étudier des clientèles et les analyser, analyser des résultats d'études de clients

U3 Mix-Marketing

120 h

- Produits et marques
- Politique de distribution
- Merchandising
- Communication et plans média
- Politique de prix
- Développement international
- Concevoir des actions de marketing opérationnel
- Réaliser des budgets prévisionnels d'opérations marketing

U41 Outils de pilotage

70 h

- Organisation et planification
- Management de projet et management d'équipe
- Prévisions des ventes
- Piloter des réalisations d'opérations et d'actions marketing
- Analyser les contraintes de mise en place d'opérations marketing pour les valider avec les décideurs
- Contrôler des avancements et des résultats d'opérations
- Utiliser des outils de pilotage pour identifier les problèmes

U42 Valorisation d'impact

60 h

- Définition et acteurs du ROI - Fondamentaux de l'évaluation
- Mesure de la performance – efficacité – efficience - tableaux de bord
- Analyse des coûts
- Estimation et analyse de retombées et d'impact d'actions marketing
- Valorisation de résultats d'actions marketing opérationnel
- Réalisation de bilans d'actions marketing

U5 Stratégie e-commerce

60 h

- Environnement du Digital
- E-commerce : outils de développement, gestion de projets,
- Stratégie multi canal / crosscanal
- NTIC et Développement durable
- Les principales technologies utilisées : EDI, ERP, GDS, GPA, ECR, RFID, NFC, QR CODE, WMS
- La montée du M commerce

U6 Enseignements transverses

50 h

- Anglais
- Informatique

CANDIDATURE

De Février à Septembre

Pour plus d'informations consultez cesamesup.fr ou contactez nous pour vous inscrire :

Réunion d'information et de recrutement tous les mercredis après-midi

➤ Formation accessible en contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage, formation continue, VAE, DIF, CIF,



DEBOUCHES

Responsable des études marketing
Responsable projets marketing
Chargé d'études marketing
Ingénieur d'affaires
Chef de marché
Chef de produit
Chef de marque
Ingénieur Marketing
Consultant Marketing
Attaché commercial
Responsable de la performance marketing

CENTRE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR D'ADMINISTRATION ET DE MANAGEMENT DES ENTREPRISES

1350, Avenue Albert Einstein
34000 Montpellier

Tel 09 83 45 42 47
contact@cesamesup.fr

WWW.CESAMESUP.FR