



# BACHELOR RESPONSABLE MARKETING OPERATIONNEL

Responsable marketing opérationnel(le) code NFS 312 p, Niveau II, niveau 6(EU)  
certification professionnelle enregistrée au RNCP. Fiche 20504 - Arrêté du  
19/11/2014 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2014 en partenariat et  
délivré par C3 Institute. Certification accessible par la VAE.

## OBJECTIF

Le responsable marketing opérationnel est chargé d'élaborer et de proposer à sa direction les grandes lignes de la stratégie commerciale de l'entreprise. Pour cela, il recueille les informations sur les attentes des clients et de la concurrence. A l'écoute de l'évolution du marché et des informations collectées sur le terrain, le responsable marketing réalise des analyses marketing pointues. Cette formation offre aux futurs apprenants une année de spécialisation qui permet une insertion professionnelle, de plus, le caractère généraliste de cette formation offre un large choix d'orientation et conduit vers une riche polyvalence dans les fonctions à occuper dans une organisation.

## PROGRAMME

### U1 : ANALYSE DES MARCHES – 70 heures

- \* Veille concurrentielle
- \* Diagnostic et stratégies marketing
- \* Etudes et recherches marketing
- \* Comportement du consommateur et du e-shopper
- \* Etudier des marchés et des secteurs d'activités
- \* Structurer des projets d'études marketing pour analyser des marchés
- \* Analyser les caractéristiques produits
- \* Analyser des offres et des produits pour réaliser des classifications
- \* Etude de cas

### U2 : DEVELOPPEMENT DES VENTES – 120 heures

- \* Négociation et gestion de portefeuille – CRM
- \* Marketing relationnel - viral
- \* Marketing direct
- \* Droit du marketing
- \* Etude de stratégies de positionnements d'offres
- \* Etudier des enjeux d'activités, de produits et d'offres pour des services ou des entreprises
- \* 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
- \* établir des profils types

### 3 : MIX MARKETING – 120 heures

- \* Produits et marques
- \* Politique de distribution
- \* Merchandising
- \* Communication et plans média
- \* Politique de prix
- \* Développement international
- \* Concevoir des actions de marketing opérationnel
- \* Analyser des problématiques d'entreprises pour rechercher des actions marketing adaptées
- \* Etudier des projets d'actions pour évaluer leurs conditions de faisabilité
- \* Réaliser des budgets prévisionnels d'opérations marketing
- \* Analyser les postes de dépenses pour adapter les formats d'opérations

### U4 : OUTILS DE PILOTAGE – 70 heures

- \* Organisation et planification
- \* Management de projet et management d'équipe
- \* Prévisions des ventes
- \* Piloter des réalisations d'opérations et d'actions marketing
- \* Anticiper des déroulés d'actions marketing pour programmer des phases d'opérations
- \* Analyser les contraintes de mise en place d'opérations marketing pour les valider avec les décisionnaires
- \* Analyser les contenus d'opérations pour estimer les besoins de ressources et cibler les profils recherchés

- \* Anticiper des déroulements d'opérations marketing pour structurer des outils de management
- \* Programmer et structurer des rapports pour contrôler des avancements et des résultats d'opérations
- \* Utiliser des outils de pilotage pour identifier les problèmes de déroulements d'opérations
- \* Réaliser des inspections pour contrôler la qualité des opérations

#### **U5 : VALORISATION D'IMPACT – 60 heures**

- \* Définition et acteurs du ROI - Fondamentaux de l'évaluation
- \* Mesure de la performance – efficacité – efficience - tableaux de bord
- \* Analyse des coûts
- \* Communication écrite et orale
- \* Analyse de retombées et d'impact d'actions marketing
- \* Définir des critères d'évaluation afin de structurer des outils adaptés et réaliser des évaluations de retombées d'opérations
- \* Valorisation de résultats d'actions marketing opérationnel
- \* Estimation de retombées et d'impacts d'actions et d'opérations
- \* Réalisation de bilans d'actions marketing

#### **U5 : STRATEGIE E-COMMERCE – 60 heures**

- \* Outils de développement du e-commerce
- \* Gestion de projets e-commerce
- \* Introduction au e-commerce
- \* Quelques formes de distribution hors canal physique
- \* Environnement du digital
- \* La technologie : outil de développement et de compétitivité du e-commerce
- \* L'électronisation du commerce
- \* NTIC et Développement durable
- \* Les principales technologies utilisées : EDI, ERP, GDS, GPA, ECR, RFID, NFC, QR CODE, WMS
- \* La distribution multi canal
- \* De la stratégie multi canal à la stratégie cross canal
- \* La mise en place d'une politique de distribution cross canal
- \* La montée du M Commerce

#### **ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES – 50 heures**

- \* Anglais (30 heures) :  
Anglais thématique
- \* Informatique (20 heures) : Mise à niveau bureautique, en particulier sur les présentations et mise en forme des rapports et autres documents.
- \* Outils informatique du manager
- \* Pratique professionnelle
- \* Dossier Professionnel

<sup>1</sup>Le programme peut faire l'objet de modifications selon les nécessités pédagogiques ou professionnelles.

#### **PUBLIC VISE**

- \* La formation est accessible à tous les étudiants après un BAC+2 minimum (BTS, DUT, Licence) et tous cycles d'études ayant abouti à l'obtention d'au moins 120 crédits ECTS.
- \* Elle est aussi accessible aux stagiaires de la Formation Professionnelle Continue dans le cadre du plan de formation, de la V.A.E. (Validation des Acquis de l'Expérience), du D.I.F. (Droit Individuel de Formation) ou d'un C.I.F. (Congé Individuel de Formation).

#### **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

Millénaire – Le Bruyère 2000  
650, Rue Henri BECQUEREL  
34000 MONTPELLIER

Tel 09 83 45 42 47

cesamesup@orange.fr