

Licence mention gestion - Parcours commerce, vente et marketing Métiers du marketing digital premium line

Formation accessible En alternance



Métiers et emplois visés :

- Collaborateur.trice de chef d'entreprise
- Assistant.e de gestion PME/PMI
- Assistant.e RH
- Assistant.e commercial.e
- Assistant.e logistique
- Gestionnaire administratif.ve et financier.ère

Objectifs de la formation :

- Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise
- Commercialiser l'offre de produits et de services de l'entreprise
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage d'un dispositif commercial
- Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution
- Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente
- Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale

Contenu de la formation :

- Veille stratégique et concurrentielle
- Négociation et management des forces de vente
- Règles générales du droit des contrats
- Management processus et organisation de l'entreprise
- Marketing électronique, marketing digital
- Comptabilité et contrôle de gestion
- Mercatique : concepts et études marketing
- Politiques et stratégies économiques dans le monde global
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
- Anglais
- Rapport d'activité
- Module « Métiers du Marketing premium line »
 - Introduction au marketing
 - Stratégie de marque et stratégie relationnelle
 - E-réputation ; Stratégies réseaux sociaux
 - Plan marketing digital
 - Management de la communication / Communication virale (buzz) / Communication publicitaire
 - Management des ventes et distribution des produits ; Distribution digitale : E-commerce
 - Introduction au marketing de luxe : Spécificités
 - Stratégie marketing autour de marques fortes
 - Définition du positionnement : Choix et formulation
 - Développement du capital marque et fonctionnement des marques ; Le capital marque et sa construction ; Pilotage des marques dans la durée : cas d'entreprise avec "Fauchon" ; Activité "Louis Vuitton"
 - Maîtrise de la dynamique concurrentielle et dynamique de croissance
 - La politique de produit ; Les produits de luxe: cas d'entreprise de la "Maison Hermès"
 - Conception et développement d'une nouvelle offre : Exemples de Nuxe, Hilton. Alternatives en matière d'innovation : Exemple de Apple...

Méthodes et outils pédagogiques :

Le parcours est individualisé. La durée totale est donnée à titre indicatif. Un positionnement réglementaire sera réalisé en début de parcours afin d'étudier la possibilité de réduction du nombre d'heures.

Modalités d'enseignement :

Formation entièrement présentielle

GRETA DE ROUEN

Siège social : 40, avenue du Mont aux malades - 76130 Mont-Saint-Aignan
N° SIRET : 197 600 968 00022 - N° de déclaration d'activité : 2376 P001876
Document non contractuel, peut-être soumis à modification

Durée indicative en centre de formation :

580 heures

Pré-requis :

Être titulaire d'un BAC+2

Modalités d'admission :

Dossier de candidature + Entretien de recrutement

Niveau d'entrée :

Obligatoire : information non communiquée

Niveau de sortie :

niveau 6 (licence ou master 1)

Validations :

- Diplôme du Ministère de l'Éducation Nationale
- Blocs de compétences : chacun des blocs constitutifs du diplôme peut être valide indépendamment des autres. La validation de l'ensemble des blocs permet de valider le diplôme.
- Diplôme accessible intégralement ou partiellement par la VAE

Éligible au CPF

Code CPF : 238598

Tarif de référence :

15€/h

Lieu(x) de formation :

MONT-SAINT-AIGNAN

Renseignements et inscriptions

Téléphone : 02 79 02 79 40

Courriel : greta.rouen@ac-rouen.fr