

BACHELOR RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING DIGITAL

- SPÉCIALITÉ IA 
- SPÉCIALITÉ ENTREPRENEURIAT 

NIVEAU BAC+3 ALTERNANCE OU INITIAL

Le/la Chargé(e) de Développement Commercial et Marketing intervient dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service.

NIVEAU BAC +3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir l'environnement du webmarketing et du e-commerce
- Élaborer une stratégie marketing complète
- Optimiser la visibilité d'une marque en ligne
- Créer et gérer un site e-commerce

PROFIL

Sens de la relation commerciale
Désir de convaincre
Autonomie
Sens de l'écoute
Travail en équipe

TITRE PRÉPARÉ

Chargé de Marketing Digital et E-commerce - RNCP 40377 - NSF 312 - Délivré par EIMP.

Poursuites d'études possibles :

- À l'ESDM sur validation
- Au sein d'autres établissements selon les pré-requis demandés

Des actions sont organisées en vue de la poursuite d'étude en apprentissage



PÉDAGOGIE

Méthodes :

Enseignement par l'alternance
Partenariat entre apprenants et intervenants
Classes inversées, apprentissage par projet, processus d'enquêtes
Apprentissage par problèmes authentiques
100% présentiel sauf cas exceptionnel

Moyens humains :

Intervenants spécialisés
Référént handicap

Moyens matériels :

Plateforme pédagogique, ERP
Internet, forum de discussion, blog
Capsules vidéos et jeux d'entreprises
Salles de cours équipées et accessibles aux PMR
Salle de coworking

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Responsable webmarketing
Account manager
Chef.fe de projet e-marketing
Community manager
Business developer
Chef.fe de projet mobile
Responsable de communication digitale
Chef de projet web

MISSIONS EN ENTREPRISE

Mise en oeuvre d'une stratégie de marketing digital
Définition d'une stratégie e-commerce
Pilotage d'un projet e-commerce et/ou marketing
Production et gestion de supports numériques
Supervision d'une équipe
Gestion et développement d'une stratégie de ventes en ligne dans une démarche RSE

PRÉ-REQUIS & MODALITÉS D'ACCÈS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BTS, DUT, L2...) ou bien VAP avec 3 ans d'expérience, VAE

CANDIDATURE & ADMISSION

Candidature en ligne www.esdm-formation.fr

- 1) Étude du dossier
- 2) Entretien individuel
- 3) Test d'admission

>> Réponse d'admissibilité sous 15 jours à compter de la date de l'entretien

Candidature possible jusqu'à la rentrée de septembre. Au-delà, nous consulter

FORMULES POSSIBLES

Alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation):

Durée : 12 mois - 553H de cours
Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille tarifaire de France Compétences

Initial :

Durée : 12 mois - 553H de cours
Stage alterné obligatoire
Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise
Frais de scolarité 5500€/an (paiement en plusieurs fois possible)
(Frais de dossier et accompagnement personnel : inclus)

ACCESSIBILITÉ & PRISE EN CHARGE DU HANDICAP

Accessible aux personnes en situation de handicap
Référént Handicap : Sabrina ASCOUA - sabrina.ascoua@esdm-formation.fr

BACHELOR RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING DIGITAL

NIVEAU BAC+3 ALTERNANCE OU INITIAL

PROGRAMME DE LA FORMATION

◆ Bloc 1 - Définir la stratégie de marketing digital et de e-commerce d'un organisme

- Panorama et écosystème du webmarketing et du e-commerce
- Modes et tendances de consommation
- Etude de marché
- Conquête, conversion et rétention client
- Plan stratégique marketing digital
- Contrôle continu Etude de marché
- Contrôle continu Stratégie marketing digital
- Préparation recommandation stratégique

◆ Bloc 2 - Produire et gérer les supports numériques nécessaires à un plan d'action

- Fondamentaux du web et du fonctionnement de site e-commerce
- SEO, SEA, SMO
- Gestion de projet collaborative - introduction
- Gestion des Réseaux sociaux
- Conception de contenus
- UX et UI design
- Maquettage site web
- CMS e-commerce
- Contrôle continu Référencement, RS et conception de contenus
- Contrôle continu CMS e-commerce
- Campagne marketing digital 360

◆ Bloc 3 - Piloter la stratégie marketing digitale et commerciale dans une démarche RSE

- Culture économique et financière, suivi budgétaire
- Suivi et analyse de la performance, préconisations d'améliorations
- Gestion de projet collaborative
- Ticketing
- Data visualisation et reporting
- Rapport professionnel écrit et oral
- Suivi et analyse de la performance, préconisations d'améliorations

◆ Bloc 4 - Développement commercial

- Anglais
- Techniques d'argumentation et négociations commerciales
- Plan d'actions commerciales

◆ Bloc 5 - Management d'une équipe commerciale

- Management d'un service et gestion commerciale
- Fondamentaux de la GRH

Spécialité IA

- La Data en entreprise : État de l'art
- Histoire de la data et apparition de l'IA
- La Business Intelligence au service de l'information et des processus de décision
- Ateliers Data Viz - Construire un tableau de bord dynamique en temps réel avec les outils d'aujourd'hui
- Principes de base de l'IA : De la théorie à la pratique (Machine learning, deep learning, réseaux de neurones, IA générative...)
- Ateliers de pratique avec l'IA (conception promotionnelle d'une offre)
- Perspectives des évolutions technologiques futures et des apports en entreprise



Spécialité Entrepreneuriat

- Introduction à l'entrepreneuriat
- Étude de marché
- Modèle économique
- Gestion financière
- Droit des sociétés et des contrats
- Aide au financement et protection du dirigeant



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu durant la formation
- Soutenances orales
- Dossiers
- Contrôle continu durant la formation
- Évaluation en entreprise

> Possibilité de valider par bloc de compétences

◆ Programme susceptible d'être modifié - Version Avril 2025



Contact

Service Admissions
et Relations Entreprises
02 72 25 69 80
admissions@esdm-formation.fr

Suivez-nous sur

esdm-formation.fr
02 72 25 69 80



16 rue de la Rainière
44300 Nantes

ESDM - 889 859 659 R.C.S Nantes
Code APE 8559 A - Siret 889 859 658 0029