

PROGRAMME DÉTAILLÉ - BACHELOR RCMD



BACHELOR RESPONSABLE COMMERCIAL MARKETING DIGITAL



MARKETING STRATÉGIQUE

- Définition et origines, les différents concepts
- Comment effectuer une stratégie marketing?
- Analyse SWOT
- Analyse sectorielle, cible marketing, positionnement et différenciation des offres
- Marketing B to C
- Marketing B to B
- Stratégie commerciale en cohérence avec la stratégie entreprise
- Validation des choix et orientations stratégiques
- Fixation des objectifs marketing



MARKETING OPÉRATIONNEL

- Veille concurrentielle, commerciale et technologique
- Etudes de marchés qualitatives et quantitatives
- La place du marketing dans l'entreprise
- Le marketing mix: prix, produits, distribution et communication
- La politique de prix
- Stratégie et plan de communication/Relations publiques
- Stratégie de distribution (national et international)



PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- La force de vente au service du plan marketing
- Les différentes méthodes de prévision des ventes
- La mise en place du plan d'actions commerciales
- Définition des objectifs commerciaux
- Analyse et segmentation du portefeuille client



COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- La communication verbale et non verbale
- Les obstacles et les codes de la communication
- Négociation / savoir vendre



L'UNIVERS E-BUSINESS

- Introduction au E-business
- Le cadre légal du E-business
- Culture générale et vocabulaire des technologies Web
- Les communautés sur le Web et les comportements des consommateurs sur Internet

PROGRAMME DÉTAILLÉ - BACHELOR RCMD

BACHELOR RESPONSABLE COMMERCIAL MARKETING DIGITAL



MARKETING DIGITAL

- Définition du marketing digital ou webmarketing
- Le référencement naturel
- Le référencement payant
- Les sites comparateurs de prix
- Stratégie d'emailing
- Sites de vente en ligne
- Mettre en place des actions de marketing digital
- Mesurer et contrôler l'efficacité des actions
- Analyse et optimisation du design et de l'ergonomie du site Web



COMMUNICATION DIGITALE

- Les médias sociaux
- Le community management
- Veille 2.0
- Les actions de publicité et de communication sur Internet
- Les noms de domaines
- Utiliser les CRM et les techniques de récolte de données
- Améliorer la visibilité des sites
- Notions de création graphique et d'outils d'infographie (webdesign, photoshop, illustrator)...



MANAGEMENT

- Introduction au management et à la gestion des Ressources Humaines
- Le recrutement/évaluation des collaborateurs/entretien annuel
- Piloter la performance commerciale
- Définir les indicateurs de pilotage, les objectifs individuels et collectifs
- Les outils de gestion de la performance commerciale...



GESTION COMMERCIALE

- La politique commerciale et les budgets
- Les fondamentaux de la gestion
- Approche budgétaire
- Environnement juridique (droit commercial)
- Droit de la concurrence, conditions de vente



ANGLAIS

- Grammaire et vocabulaire / offres commerciales / contrats de vente / négociation commerciale
- Business English et préparation TOEIC



DOSSIERS & PROJETS

- Séminaire urgence 48h (1/semestre)
- Projet Global Marketing Digital
- Méthodologie et Suivi du rapport d'activités
- Intégration
- Ateliers