



Manager Marketing Digital, Communication et Événementiel

Formation en alternance gratuite* et rémunérée

Les objectifs de la formation

Dans un environnement web qui bouleverse les comportements et crée de nouveaux modèles économiques, des métiers spécifiques apparaissent et nécessitent l'acquisition de compétences-clés, techniques et stratégiques. Le Manager Marketing Digital et Communication joue un rôle stratégique dans la transformation digitale et le rayonnement externe de l'entreprise.

L'objectif de cette formation est de former des professionnels polyvalents capables de développer une stratégie marketing digitale et communication pour les entreprises.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Responsable Marketing et Communication
- Chef de projet Marketing Digital
- Responsable de la stratégie digitale
- Responsable e-Marketing
- Social Media Manager (responsable des médias ou réseaux sociaux)
- Chef de projet événementiel
- Consultant en stratégie Marketing

À terme :

- Directeur Marketing et Communication
- Directeur stratégie digitale
- Marketing Business Analyst
- Directeur d'agence Marketing, Communication

SECTEUR D'ACTIVITE

Le Manager Marketing Digital et Communication peut exercer au sein d'un service Marketing, en agence ou en cabinet de conseil.

DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 2 ans après un Bac+3
- 1 an après un Bac+4
- Le rythme d'alternance est de 3 semaines en entreprise et 1 semaine en formation.
- Mois d'entrée : Septembre.
- Groupe : 20 à 30 alternants.

LES + DE LA FORMATION

- L'association marketing, digital et événementiel
- Une pédagogie active tournée vers l'acquisition de compétences

ADMISSION

Pré-requis

- Etre titulaire d'un Bac+3

Modalités d'inscription

- Etude du dossier
- Entretien de motivation
- Candidature en ligne
www.supdev.fr

EXPERIENCE ETUDIANT

- Badge'RSE : projet à impact et/ou préparation au Sulitest (test de connaissances en développement durable)

OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

"Learning expedition" en Europe ou séminaire international distant avec une école à l'étranger. Entre la 1ère et la 2ème année, possibilité de mobilité d 2 mois à l'international avec l'accord de votre entreprise. Les étudiants pourront bénéficier de témoignages d'experts et assister à des conférences.

Lieu	Rythme
Paris	1 semaine en formation
Saint-Germain-en-Laye	3 semaines en entreprise



LE DIPLÔME

Ce diplôme est un titre reconnu par l'Etat au niveau 7 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Il est délivrée par l'Ecole Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V.
Code RNCP : 36893



100%

De réussite aux examens 2023



80%

D'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2022
Salaire moyen : 39K€



Qualités

Adaptabilité, ouverture d'esprit, organisation, polyvalence, appétence pour le digital et les innovations technologiques



Contenu de la formation

Diagnostic du positionnement de son entreprise, de l'organisation cliente et de son marché

- Fondamentaux du marketing et de la communication (stratégie d'entreprise, stratégie marketing et communication, RSE)
- Enjeux juridiques de la communication digitale et RGPD
- Innovations et benchmark dans le marketing digital et communication
- Stratégie de veille et analyse du marché
- Comportement du consommateur digital
- Analyse et exploitation des datas
- Tableaux de bord interactifs et outils de Datas visualisation
- Conduite des études marketing
- Diagnostic marketing de l'entreprise

Définition de la stratégie marketing digitale et communication de l'organisation cliente

- Modélisation et diagnostic du parcours client
- Stratégie de marketing omnicanal, de communication et d'acquisition
- Stratégie et gestion de la marque (E-réputation, stratégie d'activation de marque...)
 - Types d'activation : marketing expérientiel, campagne de marketing numérique, d'échantillonnage, d'évènements en magasin, promotion et concours
- Création d'un site internet et application mobile (Architecture, codage, UX Designer et UI)
- Référencement naturel et payant
- Management des médias sociaux
- Production et rédaction de contenus
- Outils du design marketing et communication
- Expérience clients et E-CRM
- Stratégie cross canal et omnicanale et définition du plan d'actions de marketing digital et communication
- Budgétisation des actions de marketing digital et communication et ROI
- Négociation du plan d'action



Alan Gwosdz, Diplômé

"J'ai fait le choix d'intégrer SUP de V car c'est une école de la CCI Paris Île-de-France qui dispose d'un vaste réseau. C'est une école à taille humaine qui nous donne de nombreuses clés pour réussir. L'environnement y est très positif et stimulant, c'est idéal pour affirmer sa personnalité et faire preuve de créativité"



Pilotage de la stratégie marketing digital et communication de l'entreprise et de l'organisation cliente

- Cadrage et pilotage en mode agile du projet
- Pilotage de l'équipe projet en contexte multiculturel sur plateforme collaborative
- Management du projet événementiel
- Développement du marketing de soi
- Méthodes et outils de l'innovation et de l'intelligence collective
- Politique de référencement et sourcing des fournisseurs
- Suivi et évaluation des prestataires et fournisseurs
- Anglais des affaires
- Semaine internationale

MODALITES D'EVALUATION

La formation est certifiée par plusieurs évaluations, individuelles ou de groupe, à partir d'études de cas ou de mises en situation professionnelles :

- Note d'analyse sur les évolutions et tendances d'un périmètre défini dans les secteurs du digital et/ou de l'événementiel
- Diagnostic marketing
- Plan marketing
- Plan d'action du déploiement opérationnel d'une stratégie digitale et événementielle
- Plan de management d'un projet ou d'actions digitales ou événementielles
- Conduite d'un processus d'achat d'une prestation à l'international
- Mémoire professionnel (parcours en 2 ans)

Possibilité de valider un ou des blocs de compétence : La certification peut être obtenue par blocs séparés ou dans son intégralité.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Projet digital et événementiel
- Cas d'entreprise
- Oraux de présentation à une organisation cliente
- Digital learning
- Participation à des évènements

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

- Construire un écosystème répondant à la stratégie définie (sponsors, mécènes, partenaires...)
- Mesurer/analyser la performance du plan d'action marketing
- Créer/proposer des supports digitaux en réponse à une stratégie d'entreprise et prenant en compte les comportements des consommateurs digitaux
- Améliorer les performances d'un site web (référencement...)
- Mesurer et analyser la performance online
- Créer/proposer un évènement en réponse à un besoin d'entreprise
- Planifier/organiser un évènement dans une démarche projet
- Recruter/coordonner les partenaires impliqués dans l'évènement
- Maîtriser les éléments financiers de l'évènement (budget, risque client, coûts, trésorerie, ROI...)

EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Suivi personnalisé par un conseiller carrière dédié
- Mise en relation avec les partenaires de SUP de V : Job datings, plateforme de mise en relation

PARDI NOS PARTENAIRES

AMUNDI, FEDERATION FRANCAISE DE TENNIS, H&M, INTERMARCHÉ, L'ETUDIANT, PSA, ORANGE, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, TUI



CONTACTS

Pour tout complément d'informations

- Paris : Lynda BEREGUIG
- St-Germain-en-Laye : Caroline LEBE
Managers de programmes
01 39 10 78 78
contact@supdev.fr
- Relations entreprises
entreprise@supdev.fr

