

Piloter un plan d'actions marketing opérationnel et communication

Certification Chargé de marketing et communication sur le bloc 4

Salariés et demandeurs d'emploi

Une bonne stratégie marketing passe par la gestion et la supervision de la mise en application des actions définies. Cela inclut la planification, l'exécution, le suivi et l'évaluation des campagnes marketing et des initiatives de communication pour atteindre les objectifs de l'entreprise. En résumé, c'est une approche proactive pour s'assurer que les actions marketing et communication sont alignées avec les objectifs globaux de l'organisation.

Les objectifs

- **Planification** : Élaborer des stratégies marketing et communication adaptées.
 - **Exécution** : Mettre en œuvre les campagnes et initiatives.
 - **Suivi** : Contrôler la progression et l'efficacité des actions.
 - **Évaluation** : Mesurer les résultats pour s'assurer qu'ils répondent aux objectifs fixés
-

Métiers visés

-  Chargé de marketing / communication
 -  Chef de projet marketing / communication
 -  Responsable marketing /communication
 -  Assistant marketing / communication
 -  Community manager
 -  Junior marketing manager
-

Nous vous accompagnons vers la réussite



Chargé de Marketing & Communication - Niveau 6

Certification sur le bloc 4 du titre Chargé de marketing et communication
En savoir plus sur le titre [RNCP 37786](#)



Tutorat

1 Tuteur expérimenté pour vous accompagner dans votre parcours de formation.



Durée

82h de formation dont 40 heures pour la préparation et le passage du diplôme



Projets professionnalisants

Apprenez les compétences clés de votre futur métier en validant des projets tirés de cas concrets d'entreprises.

Une formation flexible 100% en ligne



Démarrez votre nouvelle carrière en vous formant à votre rythme.



Accompagnement pédagogique personnalisé au service de votre réussite.



Contenus de formation diversifiés et engageants (infographie, vidéos, audio).

Découvrez le programme

Le rôle et les responsabilités du manager

- Comprendre les rôles et responsabilités du manager.
- Maîtriser les différents styles de management (impératif, formatif, participatif, déléguatif) et stratégies de prise de décision, avec l'utilisation d'outils tels que l'analyse SWOT.
- Fixer des objectifs SMART et gérer la motivation des collaborateurs selon leur niveau de compétence et de motivation.

Communication managériale

- Maîtriser l'utilisation du briefing et du débriefing comme outils de management.
- Comprendre et appliquer des techniques de communication efficaces.
- Apprendre à déléguer efficacement.
- Maîtriser les techniques de communication adaptées aux interlocuteurs et aux phases de changement.
- Pratiquer l'écoute active, la Communication Non Violente et les techniques de reformulation.
- Savoir gérer les conflits et tensions au sein des équipes.

Recrutement et gestion des entretiens

- Maîtriser le processus de recrutement : rédaction de fiches de poste, évaluation des candidats tout en évitant les biais.
- Conduire différents types d'entretiens (félicitations, recadrage, évaluation annuelle).
- Identifier des techniques managériales adaptées pour accompagner les collaborateurs face aux changements.

Handicap au travail

- Définir les différents types de handicaps et les obligations légales liées à l'intégration en entreprise.
- Accueillir ou maintenir un salarié en situation de handicap, et comprendre les démarches associées.

Gestion des parties prenantes

- Comprendre l'importance de la gestion des parties prenantes dans un projet.
- Savoir animer des réunions, gérer des participants difficiles et utiliser la méthode RACI.

Planification et maîtrise des délais

- Maîtriser la planification de projet et l'utilisation des outils tels que PERT et Gantt.
- Gérer les ressources et les délais d'un projet.

Maîtrise des coûts / Budget, KPI et ROI

- Structurer un budget marketing et identifier les postes de dépenses.
- Déterminer les KPI et ROI pour évaluer la performance des actions marketing.
- Comprendre et utiliser les tableaux de bord pour le pilotage des coûts et la gestion budgétaire.

Outils CRM

- Comprendre ce qu'est un CRM et les différentes catégories disponibles.
- Expliquer comment un CRM améliore la gestion de la relation client et soutient les stratégies marketing.
- Décrire le rôle d'un CRM dans l'automatisation des campagnes marketing.

Notre offre de parcours

Standard



1 000,00 €

- 42 heures de formation (théorie + cas pratique)
- Accompagnement pédagogique personnalisé au service de votre réussite
- Tutorat asynchrone (mail)

Certifiant



2 200,00 €

- 82 heures de formation (théorie + cas pratique)
- Accompagnement pédagogique personnalisé au service de votre réussite
- Tutorat asynchrone (mail)
- Titre préparé : certification sur le bloc 4 du titre Chargé de marketing et communication - RNCP37786 - niveau 6
- 2 RDV de 20 min de tutorat synchrone et individuel
- Des projets professionnalisants
- Passage de la certification

Premium



2 350,00 €

- 832 heures de formation (théorie + cas pratique)
- Accompagnement pédagogique personnalisé au service de votre réussite
- Tutorat asynchrone (mail)
- Titre préparé : certification sur le bloc 4 du titre Chargé de marketing et communication - RNCP37786 - niveau 6
- 2 RDV de 20 min de tutorat synchrone et individuel
- Des projets professionnalisants
- Passage de la certification
- 1 Session de 20 min de tutorat synchrone individuel

Informations complémentaires

Suivi et évaluation

- L'assiduité de la formation est réalisée via les évaluations qui jalonnent la formation.
- La formation est évaluée en fin de formation via des QCM et des études de cas.
- La formation est sanctionnée par la délivrance d'une attestation de suivi de formation.

Public et pré-requis

- Public : tout public
- Prérequis :
- Pour accéder à la formation : maîtrise de l'utilisation d'Internet (télécharger des documents sur votre disque dur, regarder des vidéos, consulter vos

mails), disposer d'un ordinateur ou d'une tablette avec audio, utilisation courante de Word et Excel, rédaction de contenus argumentés pour des cas pratiques.

- Pour accéder à la certification : disposer d'un post-bac +2, ou du bac en justifiant, en sus, d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans les domaines du marketing, de la vente ou de la communication. Pour ce faire, un dossier de candidature devra être présenté au service des inscriptions.

Travaux à réaliser

- Dans la cadre de la formation, vous devez réaliser des études de cas et QCM
- Dans le cadre de la certification, vous devez réaliser 1 étude de cas écrite avec oral devant un jury.

Référent handicap

[En savoir plus.](#)

Assistance pédagogique

- **Responsable pédagogique :**

Audrey Pinsault

- Support réactif et efficace
- Si vous rencontrez un problème urgent nous ferons notre possible pour vous répondre dans les 48h.
- Nous sommes disponibles du lundi au vendredi de 9h à 17h.
- Un tuteur disponible pour répondre à vos demandes ainsi qu'une assistance technique
- Une messagerie (contact@youwebformation.com)
- Une hotline (0285295900)

Certification

Cette formation vise la certification sur le bloc 4 du titre **Chargé de marketing et communication** de Ascencia Paris La Défense, de **niveau 6**, codes NSF 312/320, enregistrée au **RNCP** sous le numéro [37786](#) par décision de France Compétences en date du 19/07/2023.

Cette formation est certifiante sur 1 bloc de compétences par le titre de :

- RNCPBC04 : Pilotage du des plan(s) d'actions marketing opérationnel et communication

Code RNCP : [37786](#)