



BACHELOR

Marketing et Communication Digitale



1^{ère} session : 2025



Formation menant à la certification **Responsable Marketing et Communication** de niveau 6 reconnu par l'Etat délivré sous l'autorité de ISIMI, inscrite au RNCP (35674) par décision du directeur général de France Compétences en date du 17/06/2021 (code NSF 312, 320).

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

La certification a pour objectif de former des professionnels capables de positionner l'entreprise sur son marché, de participer au développement de la marque et/ou de l'organisation, de piloter des projets marketing sur le plan financier, administratif et commercial.

Les titulaires de la certification seront en mesure de conseiller, accompagner et orienter l'entreprise dans la définition et le déploiement de son marketing stratégique et opérationnel ainsi que dans la mise en oeuvre des actions de communication institutionnelles et commerciales.

LES MÉTIERS ET PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Chef de produit
- Community manager
- Chargé d'étude de marché
- Assistant marketing
- Responsable relation presse
- Chargé de projet marketing et communication

LES ENTREPRISES QUI RECRUTENT

- Agences de communication
- Entreprises
- Collectivités territoriales
- ...

LES VOIES D'ACCÈS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Dispositif de reconversion

MON PROFIL

“J'aime communiquer et j'ai un bon relationnel.

Je souhaite utiliser ma créativité et ma capacité d'analyse pour promouvoir des produits ou des services.”



Durée :
1 an



Date :
Septembre année N > août N+1



Prérequis :
Titulaires d'un titre de niveau 5 ou d'une certification de niveau 4 ayant validé une 2^{ème} année dans l'enseignement supérieur dans le domaine du commerce, du marketing ou de la communication



Formation :
En alternance | Rémunérée



Yoann MAXIMILIEN
centredeformation@stpaulbb.org
☎ 02 38 14 31 95

MON PROGRAMME

BLOCS D'ENSEIGNEMENTS	MATIÈRES
BLOC 1 - Positionner les gammes de produits, services d'une marque sur les marchés cibles	Analyse concurrentielle et veille stratégique
	Sociologie du consommateur
	Droit de la consommation
	L'expérience client
BLOC 2 - Déployer une stratégie de marketing et de communication digitale	Marketing digital, Social media, référencement
	Marketing responsable
	Brand content et identité de la marque
BLOC 3 - Contribuer à la définition et au déploiement du marketing stratégique et opérationnel de l'entreprise	Partenariats, blacklinks, netlinking et SEO
	Marketing stratégique : Marque et Expérience client
	Prix et rentabilité concurrentiels
	Merchandising, point de vente et distribution
BLOC 4 - Contribuer à la définition et à la mise en œuvre des actions de communication institutionnelles et commerciales	Stratégie de communication commerciale et institutionnelle
	Techniques rédactionnelles
	Consulting agence et Media training
	Créative box (logiciels de PAO)
	Anglais
	Epreuves certifiantes, rapport d'activité, accompagnement

MES COMPÉTENCES

- Identifier le comportement et les demandes du consommateur en recueillant un ensemble d'informations à partir des caractéristiques produit
- Traiter les informations recueillies avec des outils de diagnostic
- Animer une communauté autour de la marque ou de ses produits sur les réseaux sociaux
- Optimiser la stratégie de contenu et digitale de la marque
- Participer à l'élaboration de la stratégie marketing de l'entreprise en tenant compte des données micro et macro-économiques impactant l'entreprise
- Elaborer une gamme de produits ou services
- Définir des actions de merchandising et en mesurer les impacts
- Réaliser des actions de communication institutionnelles et commerciales
- Gérer des campagnes de marketing auprès des consommateurs

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- [RNCP 35674](#)
- Date : septembre année N > août année N+1
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap*
- Modalités d'évaluation et programme* 1
- Méthodes mobilisées : présentiel et/ou distanciel
- Résultats : 1^{ère} session : 2025
- Taux d'insertion dans l'emploi, taux de rupture du contrat*
- [Conditions Générales de Vente](#)
- Formation proposée en parcours complet

*Fiche détaillée

MON INSCRIPTION

Début : 1er décembre | Fin : 30 juin



ÉTAPE 1

Je me **préinscris** (2 possibilités) :



www.stpaulbb.org/preinscription/cf



ÉTAPE 2

Le **chargé de recrutement** du Centre de Formation me contacte dans les 15 jours suivant ma préinscription et me fixe un **RDV**. **Je complète** mon dossier de candidature. **Je reçois** une réponse dans les 10 jours suivant l'entretien.



ÉTAPE 3

Je participe (si besoin) aux Sessions de Techniques de Recherche d'Entreprise (durée : 3h).



ÉTAPE 4

Je propose ma candidature (CV & lettre de motivation) aux entreprises.



ÉTAPE 5

Saint Paul Bourdon Blanc rédige mon contrat d'apprentissage et ma convention de formation.

MA RÉMUNÉRATION

Tout au long de la formation, la rémunération correspondra à **un pourcentage du SMIC**, déterminé en fonction de l'âge et de la progression dans le cycle de formation.

MA POURSUITE D'ÉTUDE

- Vers un BAC + 5
- Master Marketing
- Master Communication

