

CYCLE MASTÈRE Manager marketing digital et e-business

EN 2 ANS | EN ALTERNANCE

+ Les atouts

- > un titre certifié reconnu par l'Etat de niveau 7
- > un parcours professionnalisant avec des formateurs et des intervenants professionnels experts dans les domaines animés
- > un axe philosophique de la formation menée sur le management et la performance globale des entreprises
- > une formation individualisée pour répondre aux besoins de l'alternant
- > une préparation aux épreuves écrites et orales, un accompagnement et un suivi à la réalisation du mémoire, du projet de création d'entreprise
- > un business game pour développer la compréhension du management opérationnel et financier dans un contexte international, dans un environnement compétitif et en perpétuelle évolution
- > un cas pratique de création d'entreprise pour appréhender les étapes et compétences de l'entrepreneuriat
- > notre référente handicap oriente et accompagne les personnes en situation de handicap selon leurs besoins.

Pour les candidats

En amont du parcours, l'ESA propose un parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise et un suivi personnalisé : ateliers collectifs et individuels sur les techniques et méthodes de recherche, sur le projet professionnel, séance de coaching



Tout au long du parcours, l'ESA évalue les points de progression du parcours avec l'apprenant et le tuteur en entreprise, réalise des suivis au sein de l'entreprise



Pour les entreprises



En amont du parcours, l'ESA organise des job-dating, des mises en relation ciblées avec des profils de candidats correspondant aux postes recherchés



Tout au long du parcours, l'ESA accompagne l'entreprise et l'apprenant dans la conduite des missions et des projets à mener pendant la formation

blue-ccm.fr. Mise à jour 11/2022

TALIS

ésa
Ecole Supérieure
de l'Alternance

CYCLE MASTÈRE Manager marketing digital et e-business

EN 2 ANS | EN ALTERNANCE

Les perspectives professionnelles

SECTEURS

Entreprises de biens et de services de tous secteurs d'activités ayant besoin de compétences pour concevoir et animer une politique commerciale en phase avec les comportements liés à l'évolution du digital.

MÉTIERS

Manager marketing et e-business, Manager de la stratégie web et social media, Responsable stratégie digitale, Community manager, E-marketeur, Responsable de communication (web), Responsable des relations publiques, Chef de projets en marketing et communication.

Les activités principales visées par la formation

Le titulaire du Cycle Mastère Manager marketing digital et e-business est capable de :

Analysier le marché et ses enjeux



Piloter, budgétiser et contrôler la réalisation des affaires

Elaborer une stratégie commerciale omnicanale

Développer et piloter les campagnes marketing et communication

Manager et coacher des équipes

Modalités d'accès :

- Pré-requis : Titulaire d'un Bac+3 validé avec 180 crédits ECTS ou par la voie de la VAPP
- S'inscrire aux sessions d'informations et de recrutement sur notre site internet, par téléphone ou par mail
 - > Entretien individuel de motivation
 - > Tests écrits
- Parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise

Organisation et lieu de la formation

- **Septembre 2023 à Juillet 2025**
- **70% du temps en entreprise, 30% en formation sur 24 mois de contrat**
- **1064 heures de formation**
- **Lieu** : 13 allée des anciennes serres - 86280 Saint-Benoît
locaux accessibles au public en situation de handicap
- **Effectif** : maximum 35

Statut et financement

- **En alternance** : statut salarié en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation
 - Titre accessible dans le **cadre d'une VAE** - Validation des Acquis de l'Expérience - www.vae.gouv.fr
 - Éligible au **CPF**
- Tarif disponible sur esa-poitiers.fr**

TALIS

ésa
Ecole Supérieure
de l'Alternance

ÉSA x TALIS / CAMPUS POITIERS

13 Allée des Anciennes Serres
F-86280 SAINT-BENOÎT
T. 05 49 38 08 38
accueil-afc@talis-bs.com / esa-poitiers.fr

Pour rejoindre nos campus,
téléchargez l'application



TALIS /
ÉCOLES
MEMBRES
— PARIS /
NOUVELLE—
—AQUITAINE



Titre
Certifié
niveau 7

Titre "Manager de la stratégie et de la performance commerciale"

Reconnu par l'Etat de niveau 7 et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles - N° RNCP : 35894

Arrêté du 15 septembre 2021 pour une durée de deux ans sous l'intitulé « Manager de la stratégie et de la performance commerciale » jusqu'au 15 septembre 2023.

Cette formation est certifiée et délivrée par Talis Business School
Code NSF : 312

CYCLE MASTÈRE

Manager marketing digital et e-business

EN 2 ANS | EN ALTERNANCE

Compétences visées

- Organiser et piloter la veille en analysant et exploitant les informations recueillies afin d'identifier de nouvelles sources et opportunités de développement
- Traduire la stratégie de la structure en actions et construire un plan de communication adapté à la cible et au marché
- Concevoir et animer une stratégie marketing et une politique commerciale en phase avec les nouveaux comportements liés aux évolutions du digital.
- Manager toutes les missions liées à la définition de la stratégie marketing, communication et web à travers le pilotage des équipes
- Piloter le budget en évaluant les investissements nécessaires, les étapes de travail, les modalités de suivi et d'ajustement des dépenses dans le respect des objectifs prévisionnels financiers et des résultats escomptés.

Méthode pédagogique

Une méthode pédagogique active et participative, des conférences et interventions, des visites d'entreprises : cas pratique, partage d'expérience, projet de groupe

Modalités d'évaluation :

- Contrôles continus
- Cas pratique - Etudes de cas
- Partiels semestriels
- Mise en situation professionnelle
- Soutenances
- Rédaction de mémoires : professionnel et de recherche

Programme *

	Année 1	Année 2	
Bloc 1 - Analyser le marché et ses enjeux <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre et analyser la stratégie marketing • Manager la marque • Manager le produit et l'innovation • Comprendre les enjeux du web marketing (dont e-commerce) • Dossier de synthèse fil rouge 	84 heures	Bloc 1 - Pilotage de la veille et analyse du marché pour le développer <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les évolutions des marchés et des comportements consommateurs • Prendre en compte les nouveaux business modèles (Business Canvas) - Marchés émergents • Exploiter les outils de business intelligence pour la décision stratégique • Recueillir et exploiter les données sur l'environnement (concurrence, secteur, RGPD...) • Négocier et développer son portefeuille commercial/partenaires • Dossier certifiant fil rouge 	98 heures
Bloc 2 - Élaborer une recommandation marketing communication <ul style="list-style-type: none"> • Analyser l'actualité économique • Construire sa veille documentaire • Réaliser des études de marché • Dossier de synthèse fil rouge 	49 heures	Bloc 2 - Élaboration de la stratégie marketing et commerciale <ul style="list-style-type: none"> • Établir un diagnostic et définir les orientations stratégiques • Élaborer la stratégie marketing et communication • Élaborer la stratégie commerciale • Dossier certifiant fil rouge 	63 heures
Bloc 3 - Élaborer un plan d'action marketing et communication <ul style="list-style-type: none"> • Élaborer et déployer le plan marketing et communication • Gérer le parcours client • Développer ses compétences commerciales / négociation • Optimiser la gestion de la relation client (CRM / big data) • Gérer les relations avec les prestataires type agences de communication • Dossier de synthèse fil rouge 	98 heures	Bloc 3 - Conception et pilotage d'un projet de développement <ul style="list-style-type: none"> • Déployer le plan d'action marketing digital et communication • Déployer un projet e-business • Collecter et exploiter la data client • Optimiser le référencement et mesurer la performance web • Optimiser l'expérience client • Dossier certifiant fil rouge 	98 heures
Bloc 4 - Piloter un projet marketing et communication <ul style="list-style-type: none"> • Manager un projet • Acquérir des bases de finance pour non financiers • S'initier à la construction d'un business plan • Construire un tableau de bord opérationnel des actions marketing et communication (KPI's) • Acquérir les fondamentaux du management transversal • Élaborer et suivre le budget des actions marketing communication • Utiliser les leviers du référencement SEO SEA niveau 1 • Dossier de synthèse fil rouge 	98 heures	Bloc 4 - Pilotage budgétaire des projets <ul style="list-style-type: none"> • Élaborer et piloter un budget • Établir un business plan • Lire et interpréter les états financiers • Dossier certifiant fil rouge 	63 heures
		Bloc 5 - Manager des équipes commerciales et marketing <ul style="list-style-type: none"> • Manager en direct et en transversal, à distance et en présentiel • Négocier les objectifs et apprécier la performance • Acquérir des talents et les développer à l'ère de nouveaux modes de management • Dossier certifiant fil rouge 	35 heures
Activités transverses - marketing digital <ul style="list-style-type: none"> • Social media et community management • Séminaire d'anglais • Perfectionnement PAO • Construire un site web niveau 1 • Concevoir des contenus audiovisuels pour le web • Business game • Méthodologie du mémoire professionnel • Préparation dossiers de synthèse fil rouge 	122 heures	Activités transverses - marketing digital <ul style="list-style-type: none"> • Anglais • Atelier PAO • Méthode agile - management de projets digital • Technique de rédaction pour le web & story telling • Master classes • Méthodologie du mémoire professionnel de recherche • Dossier de synthèse fil rouge • Pitch 	98 heures
Modalités d'évaluation et livrables <ul style="list-style-type: none"> • Contrôles continus • Epreuve de synthèse • Evaluation des missions en entreprises • Business Game • Mémoire professionnel • Dossier de synthèse fil rouge 	81 heures	Modalités d'évaluation et livrables <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu • Epreuve de synthèse • Evaluation des missions en entreprises • Mémoire professionnel de recherche et soutenance • Projet professionnel 	77 heures
TOTAL	532 heures		532 heures

*Le certificateur peut faire évoluer le programme