

# BACHELOR BAC+3 Marketing et communication digitale

EN 1 AN EN ALTERNANCE

## + Les atouts

- > un titre certifié reconnu par l'État de niveau 6
- > un parcours professionnalisant avec des formateurs et des intervenants professionnels experts dans les domaines animés
- > une formation individualisée pour répondre aux besoins de l'alternant
- > une méthode pédagogique active et participative, la pédagogie inversée pour certains séminaires, des conférences et interventions, des visites d'entreprises
- > une préparation aux épreuves écrites et orales
- > un accompagnement et un suivi à la réalisation des missions et du projet en entreprise
- > 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-com.fr Mise à jour 11/2022



ésa  
Ecole Supérieure  
de l'Alternance

# BACHELOR BAC+3 Marketing et communication digitale

EN 1 AN EN ALTERNANCE

## Les perspectives professionnelles

### SECTEURS

Entreprises de toutes tailles intégrant des outils basés sur les technologies de l'information et de la communication pour améliorer son fonctionnement, développer son activité, créer de la valeur pour ses clients et ses partenaires.

### MÉTIERS

Référenceur, acheteur d'espaces web, web marketeur, veilleur stratégique, community manager, responsable e-commerce, chargé de communication.

## Les activités principales visées par la formation

Le web marketeur doit se focaliser sur la création des stratégies marketing et de communication mises en place sur le web, les fondements du e-commerce et les outils utilisés dans l'acquisition et la fidélisation des clients et visiteurs de sites marchands. Il doit s'adapter à la politique commerciale de l'entreprise.

Il intervient dans 3 domaines de compétences :

- Conception et organisation de la mise en œuvre de développement commercial avec les outils digitaux
- Management de l'expérience client dans un contexte omnicanal
- Management de projets

### Modalités d'accès :

- Pré-requis : Titulaire d'un Bac + 2 (BTS, DUT, ...) ou tout cycle d'études ayant abouti à l'obtention de 120 crédits ECTS et accessible par 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

- **Octobre 2023 à Juillet 2024**
- **70% du temps en entreprise, 30% en formation sur 12 mois de contrat**
- **588 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
  - **Statut étudiant** avec un stage de 6 mois par an
  - Titre accessible dans le cadre d'une Validation des Acquis de l'Expérience - [www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)
  - Éligible au **CPF**
- Tarif disponible sur [esa-poitiers.fr](http://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](mailto:accueil-afc@talis-bs.com) / [esa-poitiers.fr](http://esa-poitiers.fr)

Pour rejoindre nos campus,  
téléchargez l'application



TALIS /  
ÉCOLES  
MEMBRES  
— PARIS /  
NOUVELLE—  
—AQUITAINE



Titre  
Certifié  
niveau 6

### Titre "Responsable du développement de l'unité commerciale"

Reconnu par l'État de niveau 6 et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles - N° RNCP : 35754  
Arrêté du 8 juillet 2021 publié au Journal Officiel portant enregistrement pour deux ans sous l'unité "Responsable du développement de l'unité commerciale", jusqu'au 8 juillet 2023  
Cette formation est certifiée et délivrée par IPAC.  
Code NSF : 310P

BACHELOR BAC+3

# Marketing et communication digitale

EN 1 AN | EN ALTERNANCE

## Compétences visées

- > S'approprier la démarche de marketing stratégique et opérationnelle
- > Comprendre la démarche stratégique de création de l'e-brand
- > Appliquer les techniques opérationnelles de création de nom et les techniques d'optimisation de visibilité (référencement) et utiliser les outils de gestion quotidienne de l'e-brand
- > Mettre en place une stratégie de présence sur le web, développer un plan marketing digital, optimiser l'expérience clients
- > Piloter la communication digitale
- > Animer et fédérer les communautés Web

## Méthodes pédagogiques

La formation est découpée en séminaires de 21 heures. Elle est composée de cours théoriques et d'applications actives de concepts, d'applications professionnelles, de mises en pratique et d'études de cas. Certaines matières utilisent la pédagogie inversée : avant le démarrage des séminaires, l'alternant reçoit un kit pédagogique qui permet d'étudier les fondamentaux et les connaissances de base de la matière.

## Modalités d'évaluation

- > Cas pratique en fin de séminaire
- > QCM et cas pratique pour les modules en pédagogie inversée
- > Pratique Professionnelle
- > Mise en situation professionnelle
- > Etudes de cas
- > Dossier et soutenance orale d'un dossier professionnel
- > Dossier Stratégie Marketing Digital – écrit et soutenance orale en groupe

## Programme\*

	
<b>UE 1 - Activité Développement commercial</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Veille Stratégique</li><li>• Relation Client</li><li>• Politique commerciale</li></ul>	3 séminaires de 21 heures
<b>UE 2 - Activité Expérience Client</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• e-business et omnicanal</li><li>• Expérience utilisateur</li><li>• Communication et relations professionnelles</li><li>• Proposition commerciale</li><li>• Négociation</li><li>• Business English</li><li>• Anglais</li></ul>	7 séminaires de 21 heures
<b>UE 3 - Activité Management</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Gestion Financière</li><li>• Management des hommes et des organisations</li><li>• Management de projet web</li></ul>	3 séminaires de 21 heures
<b>UE 4 - Activités complémentaires</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing Stratégique</li><li>• Plan Marketing Digital</li><li>• Communication intégrée</li><li>• Réalisation et référencement d'un site web/ux</li><li>• Outils informatiques du manager</li><li>• Suite Adobe</li><li>• Business plan financier</li><li>• Branding et Brand Content</li><li>• Social Paid</li><li>• Droit de l'e-business</li></ul>	10 séminaires de 21 heures
<b>Evaluation - Validation :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Études de cas</li><li>• QCM pour les matières en pédagogie inversée</li><li>• Cas pratique</li><li>• Dossier professionnel : écrit et soutenance orale</li><li>• Pratique professionnelle</li><li>• Pratique en anglais, outils informatiques du manager</li></ul>	11 heures
<b>Modules de formation - Compétences transversales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Outils de développement personnel</li><li>• Méthodes et outils de préparation aux épreuves écrites et orales</li><li>• Méthodes de travail, efficacité professionnelle</li><li>• Accompagnement sur le projet et les missions en entreprise</li></ul>	94 heures
<b>TOTAL</b>	<b>588 heures</b>

\*le certificateur peut faire évoluer le programme