

## DESCRIPTION DE L'OFFRE DE FORMATION

PERIODE DE VALIDITE : **PROMO 2020/ 2022**

### Responsable du Développement De l'Unité Commerciale SPECIALISE E- MARKETING- Niveau 6/ BAC +3

*Niveau 6 selon la nouvelle nomenclature*

*Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles*

#### METIERS CIBLES

Manager du développement commercial - Directeur commercial - Responsable grandscomptes - Chef de produit - Directeur des ventes - Direction de PME

**SPECIALISE E- MARKETING**

#### OBJECTIFS

Le responsable du développement de l'unité commerciale spécialisé e- marketing assure trois grands types d'activités :

1. Activité commerciale :

- Analyse et suivi des évolutions du marché pour en conquérir une partie
- Pilotage des actions de marketing opérationnel
- Animation des communautés web et mesure de la réputation de la marque
- Etablissement d'une relation à forte valeur avec le client

2. Activité managériale :

- Recrutement des membres de l'équipe
- Management l'équipe commerciale
- Communiquer à l'écrit et à l'oral

3. Activité de gestionnaire :

- Sécurisation des relations commerciales de l'unité dans leur dimension juridique
- Optimisation et rentabilisation de l'unité

#### PRE- REQUIS

Après un Bac+2 (ou toute formation validée par l'obtention de 120 crédits ECTS)

#### INDICATEURS DE PERFORMANCE

92% de réussite globale aux examens dans le cadre des formations en alternance en 2019

#### DATES DE FORMATION

Planning en annexe

#### DUREE

⇒ La durée totale de l'action est de 470 heures en centre de formation (dans le cadre d'un contrat d'alternance de 12 mois selon un calendrier présenté en annexe)

## Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20

afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr

Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



Datadock

#### **NOMBRE MINI/ MAXI**

---

De 6 à 18 participants par groupe

#### **MODALITES D'ACCES**

---

Contrat d'apprentissage/ Contrat de professionnalisation  
Et autres modalités

#### **DELAI D'ACCES**

---

Délai lié au calendrier de formation et en fonction de la date de la demande.  
Le dispositif est accessible dans un délai de 5 jours à l'issue de la confirmation de l'entreprise partenaire pour la période juillet à décembre.  
En dehors de cette période, le délai s'ajuste au niveau de l'apprenant.

#### **TARIFS ALTERNANCE/ PRO A**

---

Les niveaux de prise en charge sont fixés par les branches professionnelles, (validés par France Compétences dans le cadre des contrats d'apprentissage); de même les branches professionnelles déterminent les taux de prise en charge dans le cadre des contrats de professionnalisation.  
Le GROUPE AFPAM FORMATION pratique les tarifs au niveau de la prise en charge pour un Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public).

#### **LIEU**

---

GROUPE AFPAM FORMATION  
4 rue Jules Méline  
51430 BEZANNES

#### **ACCESSIBILITE**

---

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite  
Un référent, Isabelle SAILLARD Responsable Formation, pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail...  
[contact-afpam@graf51.fr](mailto:contact-afpam@graf51.fr)

### **Groupe AFPAM Formation**

---

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



---

## BLOC DE COMPETENCES

---

### **BLOC1 COMPETENCE COMMERCIALE**

- Analyser et suivre les évolutions du marché pour en conquérir une partie
- Piloter des actions de marketing opérationnel
- Animer des communautés web et mesurer la réputation de la marque
- Etablir une relation à forte valeur avec le client

### **BLOC2 COMPETENCE MANAGERIALE**

- Recruter les membres de l'équipe
- Manager l'équipe commerciale
- Communiquer à l'écrit et à l'oral

### **BLOC3 COMPETENCE DE GESTIONNAIRE**

- Sécuriser les relations commerciales de l'unité dans leur dimension juridique
- Optimiser et rentabiliser l'unité

### **SPECIALITE E- MARKETING**

Communication intégrée  
E-commerce et omnicanal  
Expérience utilisateur  
Social paid  
Réalisation et référencement d'un site web / Ux  
Marketing stratégique  
Plan marketing digital  
Stratégie de communication digitale  
Communication opérationnelle  
Politique commerciale et relation clients  
Gestion du e-branding  
Marketing mobile

---

## **Groupe AFPAM Formation**

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



<b>PLAN DE FORMATION RDUC SPECIALITE E-MARKETING</b>	<b>FACE A FACE PEDAGOGIQUE</b>
<b>UE MANAGEMENT DES ACTIVITES WEB</b>	
Communication intégrée	21
E-commerce et omnicanal	21
Expérience utilisateur	21
Social paid	21
Réalisation et référencement d'un site web / Ux	21
Pratique professionnelle en entreprise	
Dossier professionnel "Management des Activités Web"	1
<b>UE ACTIVITE MARKETING/ COMMUNICATION WEB</b>	
Marketing stratégique	21
Plan marketing digital	21
Stratégie de communication	21
Communication opérationnelle	21
Politique commerciale et relation clients	21
Négociation	21
Gestion du e-branding	21
Marketing mobile	21
Etude de cas	6
<b>UE ACTIVITE MANAGERIALE, GESTIONNAIRE ET JURIDIQUE</b>	
Communication et relations professionnelles	21
Management des hommes et des organisations	21
Droit sur l'internet	21
Contrôle budgétaire	21
Etude de cas	6
<b>UE APPLICATIONS PROFESSIONNELLES</b>	
Suite Adobe	21
Outils informatiques du manager	21
Anglais	42
Talent Game	14
<b>TOTAUX</b>	<b>468</b>

## Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
 afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
 Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Mise en situation avec des jeux de rôles basés sur l'environnement de travail
- Etude de cas
- Learning By Doing

**PLATEAU TELEPHONIQUE PEDAGOGIQUE RELATION CLIENT A DISTANCE** pour la mise en œuvre des appels entrants/ sortants tout en effectuant de la manipulation et de la saisie sur un PC.

Equipements téléphoniques permettant l'échange et l'écoute

Equipements des PC : logiciel de traitement de texte et d'un tableur, connexion internet, messagerie instantanée

Les scénarios sont élaborés à partir de fiches techniques et situations réelles. Les activités de training sont encadrées par des scripts élaborés selon la spécialité et par des grilles d'évaluation et de positionnement de la montée en compétences

## CHALLENGE LES NEGOCIALES



Comment permettre à des jeunes en formation de se tester et d'évoluer dans des situations de négociation proches de la réalité ?

Le principe des "sketches de mise en situation", travaillé jusqu'à élaborer de véritables jeux de rôle, dans lesquels s'investissent les jeunes futurs commerciaux face à des professionnels venus leur donner la répartition. Ces derniers, chefs d'entreprises ou bien responsables commerciaux, se font les ambassadeurs de leur société en soumettant aux étudiants des scénarios de négociation tels qu'ils pourraient exister dans la réalité. Au cours des différents jeux, ils peuvent repérer les nouveaux commerciaux qu'ils intégreront peut-être dans leur force de vente.

Le GROUPE AFPAM FORMATION est centre référent MARNE et permet à ses alternants de participer chaque année au concours de sélection ainsi qu'à la finale nationale pour les meilleurs classés.

## BOUTIQUE PEDAGOGIQUE



La démarche pédagogique vise à une approche opérationnelle LEARNING By DOING, apprendre par la pratique, par mise en situation, études de cas, jeux de simulation. La montée en compétences s'effectue par la pratique encadrée systématiquement par un feedback.

Cette méthode place l'engagement de l'alternant au cœur de sa progression, le positionnant acteur de sa formation. L'alternant va pouvoir créer, se tromper, recommencer, apprendre et mieux retenir. Cet apprentissage par la pratique donne alors du sens aux différents modules dans l'objectif du métier cible.

## Groupe AFPAM Formation

### **PROGRAMME AMBASSADEURS**

Expérience enrichissante tant sur le plan professionnel que personnel, permettant de nouer de nouveaux contacts, de rendre visible les forces et réalisations de la formation par l'alternance à travers le programme AMBASSADEURS.

- Intégrer des réseaux de décideurs publics et privés
- Développer son capital relationnel
- S'informer des opportunités du territoire
- Echanger avec les acteurs de l'emploi et du business

Ce programme se déroule en plusieurs étapes proposant à ses alternants volontaires de participer aux actions de réseautage incluant une phase de formation et abordant la contextualisation de la relation publique, la typologie des événements, les objectifs de la représentation, les méthodes et stratégies à déployer.

### **PARRAINAGE**

Le GROUPE AFPAM FORMATION propose à un représentant d'entreprise d'accompagner, depuis l'intégration et au-delà de la remise de diplôme, chacune de ses promotions. Le parrainage d'une promotion est l'occasion de renforcer les liens avec les milieux professionnels et d'illustrer par des professionnels confirmés la vie socio-économique.

### **INNOVATION ET EQUIPEMENT DIGITAL**

Outils et applications nomades: smartphone, ordinateurs portables, système de géolocalisation, tablettes, espace coworking.

Plateforme de suivi des parcours à distance

13 salles de cours équipées de vidéo projecteurs

Tablettes, PC portables, abonnement revues professionnelles

Formateurs au cœur des métiers : chef d'entreprise, consultants

## **Groupe AFPAM Formation**

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



## FORMALISATION DE L'ÉVALUATION

Titre de niveau 6 "Responsable Développement Unité Commerciale  
Inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle

Certificateur IPAC Institut des Professions des Affaires du Commerce  
Dans le cadre d'une convention de partenariat



## MODALITES D'ÉVALUATION

La formation se déroule sur 2 semestres

Les matières de ces 3 UE sont évaluées par :

- **QCM** ayant pour objet la validation des connaissances des connaissances et compétences acquises au cours du séminaire.
- **Des études de cas transversales par UE** dispensées en fin d'année. L'étude de cas a pour but de valider la maîtrise des compétences présentées dans les programmes matières composant l'UE. Elle vise à mettre en œuvre les compétences acquises, en appliquant la démarche et les concepts étudiés.

## REGLES SPECIFIQUES A L'UE APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

### MODALITES D'ÉVALUATION « TALENT GAME »

Le Talent Game est le jeu national des étudiants en 3ème année, mettant en compétition les 14 écoles Ipac Bachelor Factory autour du thème de l'employabilité. L'évaluation du Talent Game est affecté d'un coefficient de 0,50 dans l'UE Applications Professionnelles.

### MODALITES D'ÉVALUATION « ANGLAIS »

- Une évaluation écrite représente 40 % de l'évaluation globale avec 2 partiels écrits répondant au cahier des charges
- Une évaluation orale représente 60 % de l'évaluation globale avec une note unique d'oral pour les 2 semestres. L'épreuve orale évalue les compétences métier.

### MODALITES D'ÉVALUATION « OUTILS INFORMATIQUES DU MANAGER »

- Partiel(s) réalisé(s) par le formateur représentant 40 % de l'évaluation globale. Le formateur choisit les outils, la durée et le nombre d'évaluations qu'il estime adéquats (logiciels, outils en ligne, cas pratiques, etc...) dès lors qu'il évalue les compétences du programme de cours.
- Une mise en situation professionnelle représentant 60 % de l'évaluation globale d'une durée d'une heure portant sur les 6 compétences du programme

## Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



Datadock

### MODALITES D'ÉVALUATION « PRATIQUE PROFESSIONNELLE »

La note de « pratique professionnelle » est affectée d'un coefficient 0,30 dans l'UE Applications Professionnelles. Cette note est composée de l'évaluation de la période en entreprise et du déroulement d'entretiens (soit en face à face, par Skype ou par téléphone) avec des professionnels recherchés.

La pratique professionnelle s'entend d'une période en entreprise au cours de laquelle le candidat met en pratique les compétences à acquérir pour l'obtention du titre et d'un comportement adapté et professionnel. L'évaluation d'un coefficient de 0,20 est effectuée deux fois dans l'année à partir de la « Grille d'évaluation Pratique Professionnelle »

- La note intermédiaire constitue la note de la matière « pratique professionnelle » du semestre 1.
- La note finale constitue la note de la matière « pratique professionnelle » du semestre 2.
- L'évaluation concernant les entretiens avec les professionnels est affectée d'un coefficient 0,10.

### MODALITES D'ÉVALUATION « DOSSIER PROFESSIONNEL »

Les notes du dossier professionnel sont affectées d'un **coefficient 0,70** dans l'UE Applications Professionnelles.

Le travail demandé dans le cadre de ce dossier consiste à utiliser l'environnement d'une entreprise réelle, pour développer un projet permettant de mettre en application tout ou partie des compétences requises pour l'obtention du titre. Le projet présenté dans le cadre du dossier doit être constitué de sorte qu'une mise en œuvre immédiate soit possible à la date de la présentation devant le jury.

Le « dossier professionnel » comporte deux composantes :

- Le dossier écrit avec analyse, diagnostic et préconisations ;
- L'oral au cours duquel le candidat doit convaincre les membres du jury.

L'évaluation des deux composantes est effectuée à partir des grilles d'évaluation Bachelor.

- La note de l'écrit constitue la note de la matière dossier professionnel du semestre 1.
- La note de l'oral constitue la note de la matière dossier professionnel du semestre 2.

## Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



Datadock