

PLAN D'ÉTUDES

FORMATION QUALIFIANTE CHARGÉ DE MARKETING

Pré-requis :
18 ans
minimum

Durée théorique :
9 mois
(inscription garantie pendant 3 ans)

Nombre d'heures de formation :
700 heures

Objectif de formation

Le Chargé de marketing assure un rôle de support auprès de chefs de produit, de directeurs marketing ou de consultants. Dans ce cadre, il/elle coordonne et participe à la conception et la mise en oeuvre du plan marketing et des actions commerciales. Il/Elle exerce ainsi des missions très variées :

- Mise en place et suivi des actions marketing
- Exécution d'opérations de marketing direct (mailing, phoning...)
- Rédaction de supports de communication
- Collaboration aux études de marché
- Gestion des budgets et des fournisseurs
- Réalisation de la veille concurrentielle
- Analyse des résultats des actions

Formation qualifiante

Cette formation qualifiante, conçue spécifiquement par ENACO et délivrée intégralement en ligne sur le campus eTrotter, a pour objectif de vous former au métier de chargé de marketing.



Stage

Dans le cadre de cette formation qualifiante, le stage n'est pas obligatoire, mais vivement conseillé.

Si vous choisissez de réaliser un stage, celui-ci ne pourra excéder 6 mois au sein de la même entreprise et par année d'enseignement.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en cours qui comportent chacun plusieurs séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours).

Validation de la formation

La validation de la formation est assujettie à la réalisation de la totalité des devoirs inclus dans le programme et à l'obtention d'une moyenne générale minimale de 12/20. Votre attestation de réussite vous sera ensuite transmise par ENACO.

**PROGRAMME DE LA FORMATION
CHARGÉ DE MARKETING***

Enseignement professionnel	Modules
Etudes Marketing Terrain	<ul style="list-style-type: none"> • Les études de marché • Déroulement d'une étude de marché • Anim' Canal : Les 3 types d'études de marché • Les études qualitatives • Les études quantitatives • Les études collectives • Le questionnaire • Le traitement du questionnaire
Fondements du marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction au marketing • Anim' Canal : Qu'est-ce que le marketing-mix ? • Eléments d'analyse • Anim' Canal : la méthode Delphi • Diagnostic marketing
Informatique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • E-mailing et tableau de bord • Les logiciels • Droit informatique
Les TIC	<ul style="list-style-type: none"> • Les NTIC • Veille et étude de marché
Marketing international	<ul style="list-style-type: none"> • La mondialisation • Environnement géopolitique : Mondialisation et entreprises européennes • Méthodologie de sélection des marchés et choix d'implantation en Europe et à l'étranger (approche commerciale et institutionnelles) • Gestion des opérations import-export • Financement, relations intracommunautaires et avec les pays tiers • Réglementation
Marketing opérationnel	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction : Présentation de la fonction • Marketing opérationnel • Fondements du marketing opérationnel • Les études et recherches en marketing • Le plan marketing opérationnel • La politique produit • La politique prix • La politique distribution • La politique communication • Nouvelles tendances en marketing
Marketing spécifique	<ul style="list-style-type: none"> • Le marketing des services • Anim' Canal : Les caractéristiques d'un service • Le marketing industriel et bancaire • Anim' Canal : L'étude de marché en milieu industriel
Marketing stratégique	<ul style="list-style-type: none"> • L'analyse stratégique • La compétitivité de l'entreprise • Les modèles stratégiques
Langue Vivante 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais : Le Simple Present et le Present Continuous ; La comparaison ; Transformer les noms et les adjectifs ; Making a presentation ; Exprimer ses capacités : CAN ; Indirect speech ; le Present Perfect ; Writing e-mails ; Making travel arrangements ; Used to ; le Past Perfect ; La voix passive ; How to write your resume ; Analyse rapide de texte : Scanning et Skimming ; Les phrasal verbs ; Les verbes irréguliers ; Asking for and giving directions ; Describing a picture ; Dedicated to Bachelor Distribution Students ; Dedicated to Bachelor Immobilier students ; Dedicated to Bachelor ARH students • Espagnol : Geografía e historia de España ; Situación económica y sectores de actividad más importantes ; España y el extranjero ; Anuncios publicitarios ; Correspondencia • Italien : L'impresa e la sua struttura ; l'Italia nel contesto internazionale ; CV e lettere di candidatura ; Schede grammaticali

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme