

TITRE RNCP

Manager de la stratégie digitale, marketing et commerciale



Programme

Blocs des compétences :

- Bloc 1 : stratégie marketing multicanale
- Bloc 2 : mise en œuvre des plans d'action commerciale on-line et off-line
- Bloc 3 : pilotage du projet digital
- Bloc 4 : participation au management stratégique et entrepreneuriat
- Bloc 5 : management opérationnel d'une équipe, d'un service

Méthodes pédagogiques utilisées

- Mise en situation réelle (projets de groupe, de jeux de rôle, d'études de cas, de simulation).
- Cours magistraux.
- Brainstorming ou mindmapping qui permettent de creuser la problématique et de faire émerger une solution.

Modalités d'évaluation / contrôle des connaissances

- **Assiduité** : au-delà de 10% d'absence, pas de validation de l'année.
- **Contrôle continu** : évaluation, QCM, participation, implication, exposés, fiche technique...
- **Examen final** : épreuve écrite entre 2 et 4h par matière. La Synthèse individuelle non éliminatoire.

Modalités d'évaluation

Des évaluations d'acquis régulières pour vous conforter dans vos compétences (BTS blancs, exposés, DST...)

Plateforme de suivi et d'évaluation des compétences entre le référent pédagogique, l'apprenti et le maître d'apprentissage en entreprise + visite en entreprise

Financement de la formation

La formation est gratuite pour l'apprenti : elle est financée par les OPCO (opérateurs de compétences) et éventuellement par un complément de l'entreprise.



+ d'infos et candidature sur www.cfadescartes.fr

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la relation client



Matières	Contrôle continu	Examen Final
Comportement du consommateur dans la nouvelle économie et stratégie marketing	40%	60%
Stratégie marketing de l'innovation	40%	60%
Stratégie digitale data driven et inbound marketing	40%	60%
Stratégie de management de l'expérience client et marketing expérientiel	40%	60%
Stratégie de communication 360°	40%	60%
Stratégie média sociaux (Social Media Marketing)	40%	60%
Déclinaison des orientations stratégiques en objectifs et plans commerciaux opérationnels	40%	60%
Pilotage de la performance commerciale	40%	60%
Business English	40%	60%
Création de site et Webmastering	40%	60%
UX design et stratégies de contenu	40%	60%
Utilisation des logiciels pro photo, PAO et vidéo	40%	60%
Déploiement du Community management en utilisant les stratégies d'influence, tribales et virales	40%	60%
Management de la performance Web	40%	60%
Stratégie d'entreprise et entrepreneuriat	40%	60%
Management de projets complexes en utilisant des méthodes agiles	40%	60%
Décider	40%	60%
Manager une équipe	40%	60%
Business Game		100%
TER		100%
NOTE PROFESSIONNELLE (Qualité des missions, évaluation de l'entreprise)		100%
Synthèse Individuelle		100%