Responsable marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique

Qualification de Niveau 6 , inscrit au RNCP35209

« Responsable Marketing et Commercial spécialisé en Acquisition Numérique- Code NSF 312 -Certification professionnelle de niveau 6(Eu) - Enregistrée au RNCP par arrêté du 20 janvier 2021sous l'autorité et délivrée par ROCKET SCHOOL. Certification accessible via le dispositif VAE, oud'une combinatoire de ces modalités d'accès. »

Prérequis pour bénéficier de cette formation	Pour bénéficier de cette formation, vous devez être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5 dans le domaine de la vente et du commerce.
Objectifs - Aptitude et compétences visées	<u>RNCP35209BC01 - Définir une stratégie d'acquisition numérique au sein d'une organisation</u> ● C.1.1 Définir le besoin de la clientèle en mettant en place une méthode d'expérimentation agile et en réalisant des études de marché afin de proposer un produit adapté aux attentes et besoins de ses clients. ● C.1.2 Utiliser les techniques de diagnostic et de recherche d'idées en interne ou en externe (avec le client) afin de définir les options opérationnelles de la nouvelle offre. ● C.1.3 Définir une stratégie d'acquisition classique et numérique d'une nouvelle offre en choisissant son positionnement, définissant son prix et en sélectionnant les méthodes d'acquisition numérique. ● C.1.4 Analyser la rentabilité des stratégies d'acquisition entrantes et sortantes en lien avec les collaborateurs de la comptabilité, les collaborateurs de la finance et le directeur général, en identifiant les données clefs de chaque étape, en calculant le Coût d'Acquisition Client et la rentabilité ainsi qu'en négociant les budgets auprès du management. <u>RNCP35209BC02 - Mettre en en œuvre une stratégie d'acquisition à l'aide d'outils numérique</u> ● C.2.1 Qualifier sa clientèle en la segmentant, en définissant un ciblage de profil client, en créant des listes automatisées et en réalisant des extractions et des enrichissements de données à l'aide d'outils numériques afin de définir les cibles qui ont une plus grande probabilité d'achat dans le respect la législation inhérente à la sécurisation des données. ● C.2.2 Mettre en place une stratégie de prospection et de qualification, téléphonique et/ou mail, afin de recueillir des informations sur les prospects et évaluer leur potentiel commercial ● C.2.3 Piloter une stratégie d'acquisition multicanale en utilisant les différents leviers d'activation de la croissance, de création de site internet, d'utilisation des réseaux sociaux, de promotion de la visibilité du site, d'optimisation du site par le biais des moteurs de recherches, d'utilisation

	de formats publicitaires vidéos, d'affiliation, de reciblage publicitaire et d'envoi de courriels automatisés afin d'attirer un maximum de clients. ● C.2.4 Automatiser une approche de gestion de la relation client propre à l'entreprise en utilisant à la fois des outils numériques et des indicateurs de suivi afin d'avoir une vision claire et constante de ses clients et prospects. <u>RNCP35209BC03 - Gérer des cycles de vente et la satisfaction client</u> ● C.3.1 Mener une négociation avec les prospects en mettant en œuvre une stratégie et des techniques propres à la négociation en vue de conclure la vente par la levée de leviers de persuasions. ● C.3.2 Accompagner le nouveau client dans l'utilisation de la solution nouvellement acquise en la paramétrant en fonction de ses besoins tout en accompagnant le client et le formant à l'usage de la solution afin qu'il en tire rapidement le meilleur profit et qu'il réduise les recours au service client. ● C.3.3 Réaliser un suivi après-vente du client en créant et mettant en œuvre un support en fonction de ses besoins, en personnalisant la relation client grâce aux outils de CRM, en développant des solutions adaptées aux besoins client et en créant une communication ciblée sur toute la durée de la prestation afin d'assurer la satisfaction et la fidélisation client. ● C.3.4 Piloter une stratégie de suivi, d'écoute et d'élevage de la relation client en mesurant et suivant le taux de satisfaction client, en améliorant le service et les solutions proposées afin d'augmenter le renouvellement des ventes, la montée en gamme des prestations et de diminuer la perte de sa clientèle. <u>RNCP35209BC04 - Piloter des projets d'acquisition numérique</u> ● C.4.1 Cadrer un projet d'acquisition numérique en définissant le périmètre, le coût et le délai et en construisant un dispositif de pilotage approprié. ● C.4.2 Animer des réunions d'équipe en s'appuyant sur un suivi de projet afin de définir le périmètre d'action de chaque acteur, de coordonner l'équipe et de s'assurer de la gestion des éventuels dysfonctionnements. ● C.4.3 Assurer le suivi du déroulé du projet auprès des équipes afin de s'assurer du respect des impératifs de coûts, du respect des délais et de la remontée d'éventuelles problématiques auprès de sa Direction. <u>RNCP35209BC05 - Piloter la performance des leviers d'action/ d'acquisition</u> ● C.5.1 Réaliser une veille métiers et technologique via les outils numériques et les réseaux sociaux dans l'objectif de

	suivre les évolutions et les innovations de l'univers des ventes et du marketing d'acquisition et d'optimiser la stratégie d'acquisition de l'entreprise. ● C.5.2 Définir les indicateurs clefs dans le but de mesurer les performances et optimiser le retour sur investissement des différentes campagnes. ● C.5.3 Piloter une collecte et assurer une présentation des données liées à l'activité afin de rendre compte de la performance et des actions mises en œuvre auprès de la direction de l'entreprise.
Durée	584 heures
Délai et modalités d'accès	Pour postuler, transmettez votre cv à partir de la page contact (http://forminter.fr/contacts/). Dès qu'une entreprise est susceptible de vous recruter en apprentissage, nous prendrons contact avec vous afin de convenir d'une date d'entretien. Si vous êtes recruté par l'une de nos entreprises partenaires, vous démarrez la formation dans la quinzaine qui suit votre embauche.
Conditions tarifaires	Les conditions tarifaires sont celles définies par l'OPCO (Opérateurs de compétences) auquel l'entreprise est rattachée
Modalités pédagogiques	Méthodes mobilisées (pédagogie) ● Théorie et mises en pratiques tout au long de la formation ● Alternance de méthodes actives, participatives et applicatives ● Autoformation en appui avec les formateurs Matériel d'apprentissage Votre formation est dispensée par un formateur dans nos locaux. Nos salles de classes sont équipées d'ordinateurs, d'écrans ou de vidéo projecteurs
Modalité d'évaluation	RNCP35209BC01 - Définir une stratégie d'acquisition numérique au sein d'une organisation ● Cas pratique ● Gestion d'une start-up virtuelle ● Présentation auprès de ses pairs RNCP35209BC02 - Mettre en en œuvre une stratégie d'acquisition à l'aide d'outils numérique ● Cas pratiques ● Présentation auprès de ses pairs ● Gestion d'une start-up virtuelle RNCP35209BC04 - Piloter des projets d'acquisition numérique Gestion d'une start-up virtuelle

	• Gestion d'une start-up virtuelle RNCP35209BC05 - Piloter la performance des leviers d'action/ d'acquisition Gestion d'une startup virtuelle Soutenance orale de l'ensemble des cas pratiques durant le Bootcamp Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance Le titre de Responsable marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique est obtenu si le candidat obtient l'ensemble des blocs de compétences compris au sein de la certification et qu'il réussit les évaluations transverses ci-dessous : • E6. Période alternée en entreprise d'un an • E8. Mémoire professionnel + soutenance orale
Références de la spécialité	Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6 Code(s) NSF : 312 : Commerce, vente Formacode(s) : 34593 : Prospection vente 34093 : Marketing digital 34085 : Stratégie commerciale Date d'échéance de l'enregistrement : 20-01-2026 Sources France Compétences
Les débouchés , équivalences, passerelles, suites de parcours	Secteurs d'Activité et Types d'Emplois Ce programme prépare les diplômés à des rôles clés dans divers secteurs, notamment dans les startups, les grandes entreprises et en entrepreneuriat, avec une prédominance dans le domaine numérique (par exemple, startups, éditeurs de logiciels) orienté B2B. Les diplômés peuvent s'orienter vers des postes tels que Responsable d'acquisition, Responsable marketing digital, Chargé de marketing digital, Responsable du développement commercial, Business Development Representative, et bien d'autres. Des opportunités d'évolution vers des postes de direction tels que Directeur commercial, Directeur marketing digital, ou Directeur du support client sont également envisageables. La formation est liée aux codes ROME suivants, indiquant des métiers spécifiques dans les domaines de : • Relation commerciale grands comptes et entreprises (D1402) • Marketing (M1705) • Stratégie commerciale (M1707)

	Cette formation offre des compétences partiellement reconnues dans d'autres certifications professionnelles enregistrées au RNCP, telles que : ● Responsable de la stratégie marketing et du développement commercial omnicanal ● Responsable de développement commercial (option banque-assurance) ● Responsable du développement et du pilotage commercial ● Responsable en marketing et développement commercial ● Chargé d'affaires en hautes technologies
Note	Formation qualifiante Formation éligible au CPF
Contact	Pour toute information supplémentaire, contacter -Younous Cader - directeur et responsable pédagogique Nord : 0692772935 -Saida Cader - responsable pédagogique Sud : 0692400805

Toutes nos formations sont accessibles aux ASH (Apprenant en Situation de Handicap).
Notre référent Handicap, Mr Abid Cader (0692133925) est à votre disposition pour tout renseignement. Retrouver les registres publics d'accessibilité sur la page contact (http://forminter.fr/contacts/) du site .

Informations mises à jour le 11/12/2023