

**Titre certifié RNCP**  
**Responsable de la Performance Commerciale et du Marketing Digital (RPCMD)**

**NIVEAU 6 EN 9 MOIS**

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Accompagner les entreprises dans leur transformation numérique et leur appropriation du WEB dans la relation client
- Mettre en place une stratégie marketing et/ou commerciale omnicanale et en la déclinant en plans opérationnels
- Analyser les différentes composantes du marché et déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens multicanaux à mettre en place
- Accompagner l'entreprise aussi bien dans sa stratégie marketing digitale que dans sa stratégie et ses plans commerciaux

Retrouvez toutes les informations sur le site du certificateur : <https://idelca.fr/>

Cette certification est aussi accessible par la voie de la VAE : <https://idelca.fr/vae-a-montpellier/>

**PRÉ-REQUIS**

Niveau 5 (BAC+2 et équivalents)

**PUBLIC VISÉ**

Tout public

**ALTERNANCE**

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Finançable et rémunérée  
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

**AUTRES POSSIBILITES**

Compte Personnel de Formation (CPF)  
Projet de Transition Professionnelle (PTP)  
PRO-A (période de reconversion)  
Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP)

Nous contacter pour plus d'informations

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100 % présentiel

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

**MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES**

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning

**MODALITÉS D'ACCÈS**

Dossier d'inscription  
Entretien

**DÉLAI D'ACCÈS**

Entrées / sorties permanentes

**ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

**LES + DE LA FORMATION**

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



**PROGRAMME DE LA FORMATION** (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

**Types d'emplois accessibles :**

**Responsable e-commerce, Community manager, Social media manager, Chargé de développement commercial web, Content manager, Chef de produit, chef de marché, Responsable de la promotion des ventes, Attaché/Conseiller commercial, Responsable/Chef de rayon, Responsable de l'e-marketing, Responsable site web, Responsable de la stratégie mobile, Responsable de la communication, Traffic manager, Digital account manager, Média planner, Directeur de clientèle, Chef de publicité, Chargé/Chef de projet communication, Webmaster concepteur de sites web**

**Bloc 1 - Définir les orientations stratégiques éthiques et responsables et la politique marketing omnicanale de l'entreprise**

- Recueillir les informations pertinentes et étudier le marché de l'entreprise
- Segmenter le marché de l'entreprise en groupes homogènes, cibler et évaluer l'intérêt de chaque segment, trouver un positionnement adapté
- Analyser le comportement du consommateur cible à l'ère digitale
- Définir le plan marketing opérationnel
- Analyser les tendances et mettre en place un processus de veille digital
- Détecter des marchés potentiels et mettre en place une stratégie et un plan de lancement de nouveaux produits
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie digitale
- Intégrer l'IA dans les stratégies Marketing digital
- Analyser et optimiser l'expérience client
- Définir une identité de marque et la stratégie de communication
- Assurer la promotion de l'offre
- Développer le marketing événementiel

**Bloc 2 - Développer et piloter la performance commerciale sur les différents canaux et suivre la rentabilité**

- Traduire les orientations stratégiques en plans commerciaux
- Elaborer et mettre en œuvre des stratégies de prospection et de fidélisation multicanales
- Vendre et négocier des contrats
- Définir les objectifs et construire des tableaux de bord
- Définir des indicateurs de rentabilité, interpréter les résultats et mesurer leurs conséquences

**Bloc 3 - Concevoir, développer et piloter le pôle communication et commercialisation digitales de l'entreprise**

- Concevoir, développer et maintenir un site web
- Créer des contenus engageants pour le web
- Optimiser le référencement du site sur les moteurs de recherche
- Choisir et mettre en place des solutions logistique et de paiement
- Développer et manager une stratégie de contenu pour les réseaux sociaux

**Bloc 4 - Piloter des projets et manager une équipe**

- Piloter un projet
- Animer une réunion et un groupe de travail
- Manager une équipe

**MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS**

Responsable e-commerce  
Community manager  
Social media manager  
...

**POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES**

Titre - Manager du Développement commercial  
(MDC - BAC+5)

**INFORMATIONS LÉGALES**



**RNCP40248 : Responsable de la performance commerciale et du marketing digital**  
Date de début de validité : 28/02/2025

**Certificateur(s)**



**CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :**

LENS 03.21.79.42.42

