

FORMATION

Marketing Opérationnel

Animation du plan marketing et de communication



Redonner aux Français le pouvoir de savoir

Le secteur de l'emploi subit des modifications profondes depuis plusieurs années : l'ancrage dans un métier n'est plus la norme, se réinventer en permanence est non seulement accepté, mais surtout possible et valorisé.

Cette capacité d'adaptation se travaille en aiguisant ses compétences. Si la formation initiale permet de mettre un premier pied à l'étrier elle a besoin d'être complétée par la formation continue pour aider chacun à s'adapter à un monde en évolution.

Les salariés le souhaitent et les entreprises en ont besoin : une équipe qui se forme est plus motivée, valorisée et compétitive.

Traditionnellement, la formation continue était difficile d'accès et nécessitait de faire une pause dans son parcours professionnel. Pourtant, certaines compétences peuvent être acquises et certifiées sans interrompre sa carrière.

L'École Française se donne pour mission de permettre à chacun d'acquérir les compétences professionnelles dont il a besoin, de façon innovante, à distance et à son propre rythme.



L'École Française en chiffres



12 ans
d'expérience



+100 000
apprenants
formés



+200 conseillers
pédagogiques



Plus de 50
formations



+3000 cours
vidéos créés par
nos experts



Parce que se former est non seulement un droit mais une nécessité, **L'École Française a accompagné depuis 2012 plus de 100 000 apprenants** dans leur volonté de monter en compétence, changer de carrière ou entrevoir de nouveaux horizons professionnels.

Au travers de parcours certifiants plébiscités pour leur qualité, L'École Française a su s'imposer comme un organisme de référence pour tous ceux qui veulent **redonner du dynamisme à leur carrière.**

Toutes les formations de L'École Française préparent à une certification ou blocs de compétences enregistrés au RNCP ou au Répertoire spécifique de la formation professionnelle afin que vos **nouvelles compétences soient reconnues de tous.**

20%

de nos apprenants ont effectué une **reconversion professionnelle** à la suite de leur formation

80%

de nos apprenants mettent en pratique professionnelle les **compétences acquises** durant la formation



CERTIFICATION

Cette formation est adaptée au monde professionnel et correspond aux attentes des employeurs. Nos certifications vous permettent de justifier des compétences acquises lors de votre formation



16 SEMAINES À DOMICILE

Des formations 100% en ligne à domicile à suivre à votre propre rythme. 10 minutes par jour ou 2 heures chaque week-end ? C'est vous qui choisissez où et quand suivre la formation.



COACHING À LA DEMANDE

On ne vous laisse pas tout seul. Vous pourrez réserver des séances d'accompagnement en visio-conférence, au jour et à l'heure de votre choix pour recevoir une aide personnalisée.

Apprendre mieux, **plus efficacement** et surtout plus précisément s'inscrit par définition dans **l'évolution que le marché attend.**

Mais surtout **apprendre tout le temps**, sur des sujets complémentaires ou non mais se laisser le choix, **reprendre le pouvoir** sur ce que l'on veut savoir.



ISIFA (RNCP 36487)

**Bloc de compétences n° 2 "Animation du plan marketing et de communication"
de la certification professionnelle "Chargé du marketing et de la communication"****OBJECTIFS**

- Déployer les actions marketing événementielles et promotionnelles prévues dans le plan marketing stratégique.
- Impliquer et coordonner les équipes et les prestataires impliqués dans la mise en place du plan marketing.
- Piloter, suivre et contrôler les actions du plan marketing et communication.

Pourquoi cette formation ?

Cette formation en ligne destinée aux indépendants et aux salariés qui souhaitent mettre en œuvre le plan marketing stratégique au travers de différentes actions de marketing opérationnel.

À l'issue de cette formation, vous saurez développer un plan marketing opérationnel.

Ce parcours vous prépare à la certification professionnelle ISIFA « Chargé du marketing et de la communication » - bloc de compétences n°2 « **Animation du plan marketing et de communication** » (RNCP36487).



PUBLIC	Tout Public
PRÉ-REQUIS	Bac + 2 validé OU Bac + 2 non validé et 3 ans d'expérience professionnelle OU Bac validé et 5 ans d'expérience professionnelle
DURÉE	La durée moyenne de l'action de formation est estimée à 60 heures , dont 60 heures en e-learning à distance
TYPE	Formation à distance
PÉRIODE DE RÉALISATION	Les formations ont été conçues pour être réalisées en 16 semaines . Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique pour faciliter votre apprentissage.*
ÉVALUATION	Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne en cours de formation.
SANCTION	Bloc 2 - Animation du plan marketing et de communication (RNCP 36487). Inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle directement depuis votre espace apprenant de l'École Française.

() vous disposez néanmoins de 5 mois pour réaliser votre action de formation*



ANALYSE

Analyse du plan marketing stratégique et développement du plan marketing opérationnel.



ÉLABORATION

Élaborer un plan d'actions opérationnel pour mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise.



BUDGÉTISATION

Budgétiser les actions marketing prévues dans le plan d'actions opérationnel.



ACTIONS MARKETING

Mettre en place les différentes actions marketing : partenariats, actions promotionnelles et évènementielles.



MANAGEMENT

Briefer, manager et coordonner les équipes et prestataires liés aux missions marketing.



REPORTING MARKETING

Contrôler, évaluer le projet grâce à différents indicateurs et réaliser un reporting marketing.

Concevoir une stratégie marketing et communication



PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

— Élaboration d'un plan marketing opérationnel

- Marketing stratégique et marketing opérationnel
- Comprendre un plan marketing
- Analyser les objectifs du plan marketing stratégique
- Savoir élaborer un plan d'actions opérationnel
- Budgétiser ses actions marketing

Objectifs

- Maîtriser les fondamentaux du marketing.
- Avoir une vision large des possibilités et étapes clés de l'élaboration d'une stratégie marketing.

Travaux à réaliser

Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Plusieurs questionnaires à choix multiples (QCM)
- La réalisation de diverses exercices d'application *

— Déploiement du plan marketing et communication

- Découvrir les nouvelles tendances d'actions marketing
- Maîtriser le Co marketing
- Déployer des actions promotionnelles
- Déployer des actions évènementielles

Objectifs

- Conduire des veilles stratégiques et concurrentielles et mener une étude de marché.

Travaux à réaliser

Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Plusieurs questionnaires à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application *

Durée estimée (h)

15 h

10h

Management des prestataires et coordination des équipes impliquées dans la mise en place du plan marketing opérationnel

- Découvrir les différents types de prestataires
- Choisir le prestataire adapté
- Créer un Brief
- Connaître les stratégies de négociation
- Communiquer et engager en interne
- Travailler dans un état d'esprit Smarketing
- Être fonction support auprès de la force de vente
- Mettre en commun les informations

Objectifs

- Fixer des objectifs marketing et un positionnement différenciant.
- Définir des cibles marketing et choisir des leviers pour les atteindre (notamment les leviers du marketing digital).

Travaux à réaliser

Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Plusieurs questionnaires à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application *

20h

Gestion, suivi et contrôle du plan marketing opérationnel

- Cadrer la mission régulièrement
- Motiver les prestataires
- Connaître les étapes, les niveaux et les repères du contrôle d'une action
- Connaître les métriques d'évaluation d'analyse marketing et s'appuyer sur des indicateurs pertinents
- Maîtriser la réalisation d'un reporting marketing

Objectifs

- Optimiser les canaux de communication de l'entreprise.
- Planifier et présenter les actions du plan marketing annuel.

Travaux à réaliser

Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Plusieurs questionnaires à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application *

15h

TOTAL estimé à distance : 60 h

**ce temps correspond à un travail personnel du Stagiaire réalisé en dehors du LMS.*



Au cours de la réalisation de l'action, des supports de cours digitalisés en vidéos sont mis à la disposition du Stagiaire, sur une plateforme e-learning accessible à l'url suivant : <https://cours.lecolefrancaise.fr/>

Le suivi de l'exécution de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectué au moyen de travaux que le Stagiaire devra réaliser sur ordinateur sur la plateforme pédagogique e-learning de **L'ÉCOLE FRANÇAISE**, ou sur des logiciels tiers.

Les exercices et travaux à effectuer par le Stagiaire prendront la forme de tests, quiz ou mises en situation professionnelle. Ceux-ci devront être réalisés tout au long de la période de réalisation de l'action de formation.

À l'issue de la formation, les Stagiaires recevront une **attestation de formation** de la part de l'École Française. Celle-ci sera à télécharger sur la plateforme e-learning.



Conception pédagogique de la formation

Les compétences et qualifications des formateurs :

Le parcours de formation de l'École Française a été conçu par une professionnelle du secteur (*), à savoir :

- **Nathalie Peyrodes** : De formation initiale marketing et commerciale, Nathalie a travaillé pendant quelques années au sein d'un service marketing. Elle a très vite eu envie d'allier ses connaissances à sa passion pour la transmission des savoirs, la communication, le coaching et le développement personnel. Elle s'est reconvertie dans la formation et a occupé des postes de formatrice, responsable de secteurs commerciaux, puis a dirigé deux départements formation et communication internationale pendant plus de 10 ans dans les secteurs de la beauté et du luxe, en tant que salariée. Depuis 2011, elle a créé sa propre structure, grâce à laquelle elle accompagne aujourd'hui en tant que consultante des personnes ou entité en conseil pour des missions relatives au marketing, à la communication, au coaching, jusqu'à l'expérience client, en passant par l'animation de réseau et la vente.

(*) Afin de respecter les données à caractère personnel et la vie privée des formateurs et formatrices ayant conçu le parcours de formation, l'ÉCOLE FRANÇAISE conserve leurs noms de famille confidentiels.



Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de l'Ecole Française. Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

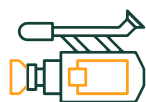
- 1. Les cours :** cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne
- 2. Les exercices d'évaluation :** quizz type QCM, réalisation d'études de cas ou mises en situation professionnelles

La possibilité de conserver ou télécharger les contenus pédagogiques dépend de la formule tarifaire **BASE**, ou **PREMIUM** (choisie lors de la validation de la Commande sur la Plateforme MonCompteFormation).



Formateurs référents

Des formateurs passionnés et reconnus à votre disposition.



Excellence des vidéos

Produites par nos ingénieurs pédagogiques dans nos studios.



Plateforme dédiée

Une plateforme en ligne pour suivre votre formation.



Supports pédagogiques

Des vidéos & documents téléchargeables disponibles.



À votre rythme

Sans arrêt de votre activité, apprenez à votre rythme et où vous voulez.



Mentor individuel

Un accompagnement privé avec des mentors experts.



Exercices en ligne

Des exercices dédiés afin de tester vos connaissances.



Forum d'échange

Un forum pour échanger avec les mentors et les apprenants.

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1 - Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

Florence Gilbert-Tersiguel : Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de l'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

Sibel Yener : Maîtrise Commerce international, IAE Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2 - Les modalités techniques selon lesquelles le Stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le Stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de l'ÉCOLE FRANCAISE. Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse : support@lecolefrancaise.fr.

Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme **Calendly** intégrée dans la plateforme e-learning. Les conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire BASE, ou PREMIUM que le Stagiaire a choisi (Cf ci-dessous).

Notre formatrice professionnelle est experte et diplômée en marketing et en formation commerciale.

Elle dispose des qualités suivantes :

- Fibre pédagogique
- Aisance orale, écrite et relationnelle
- Expertise métier

3 - Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr

Le délai d'assistance pourra être plus rapide en fonction de la formule tarifaire BASE, ou PREMIUM (Cf ci-après).

Évaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation

Chaque complétion d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quizz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation.



Modalités de sanction de l'action de formation

L'action de formation est sanctionnée par le passage d'une certification professionnelle qui a vocation à sanctionner un ensemble de compétences ciblées.

L'inscription au passage de cette certification professionnelle doit être effectuée par le Stagiaire, auprès du certificateur déclaré dans le programme, ainsi que sur la plateforme MonCompteFormation, et dans les conditions rappelées ci-après.

La formation donne lieu, dans tous les cas, à la remise d'une attestation de formation téléchargeable au format PDF sur la plateforme e-learning de l'École Française, à la fin de la formation.

1 - Certificateur et certification professionnelle

- **Certificateur** : ISIFA
- **Certification professionnelle** : « Chargé du marketing et de la communication » du bloc de compétences n°2 « Animation du plan marketing et de communication » (RNCP36487).

2 - Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le Stagiaire termine sa formation, il pourra passer son examen en e-surveillance via la plateforme **Macertification.org**.

Le tarif de passage du bloc de compétences de la certification professionnelle est inclus dans le prix de la formation.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire aux épreuves conduisant à ce bloc de compétences de la certification professionnelle.

3 - Modalités d'évaluation lors des épreuves

L'examen se fait à 100% en ligne et dure 3 heures

Déroulement :

Il s'agit d'un **cas pratique écrit** d'une durée de 3 heures portant sur **la mise en place d'un plan marketing opérationnel**. L'épreuve sera évaluée sur 20 points.

Le bloc est validé si la note obtenue est égale ou supérieure à **10/20**.

Plus d'informations à venir.

4 - Document délivré après le passage du bloc de la certification professionnelle

Un parchemin de réussite au bloc de compétences n°2 sera délivré sous format dématérialisé à la suite de l'examen.

Celle-ci est valable à vie.

Accessibilité Handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

- Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors. Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80% des contenus vidéo) et la réalisation des quizz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.
- Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéos et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quizz en ligne sans être accompagnées. Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Nos équipes sont à votre disposition pour plus de renseignements.





FINANCEMENT

- Vous pouvez suivre cette formation en payant directement avec votre carte bancaire.
- Vous pouvez également faire financer cette formation par votre entreprise au travers de son Plan de Formation ou de son Opérateur de compétences.
- Si vous êtes demandeur(euse) d'emploi, une aide financière peut vous être accordée, renseignez-vous auprès de votre conseiller Pôle Emploi.

NOS FORMULES

FORMULE BASE

1589€ TTC

éligible à prise en charge

- ✓ 6 rendez-vous professionnalisants avec votre mentor valables un an après la date d'entrée en formation
- ✓ Accès aux webinaires animés par nos mentors
- ✓ Assistance pédagogique par e-mail, tchat et téléphone
- ✓ Supports avancés téléchargeables
- ✓ Vidéos accessibles pendant 1 an à l'issue de la formation
- ✓ Contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer sa visibilité
- ✗ Coaching personnalisé
- ✗ Accès au forum apprenants

FORMULE PREMIUM

1989€ TTC

éligible à prise en charge

- ✓ 10 rendez-vous professionnalisants avec votre mentor valables un an après la date d'entrée en formation
- ✓ Accès garanti aux webinaires animés par nos mentors
- ✓ Assistance pédagogique prioritaire par e-mail, tchat et téléphone. Obtenez une réponse sous 24H maximum.
- ✓ Supports avancés téléchargeables
- ✓ Vidéos accessibles en illimité à l'issue de la formation
- ✓ Contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer sa visibilité
- ✓ Coaching de formation hebdomadaire avec un référent École Française
- ✓ Accès au forum apprenants pour échanger avec vos pairs



L'ÉCOLE FRANÇAISE

LE POUVOIR DE SAVOIR



lecolefrancaise.fr

