



# GRAPHIQUE DESIGN GRAPHIQUE D MUNICIPATION ET COMMUNICATION E

**MARKETING DIGITAL**



Le marketing, ce n'est plus ce que  
vous faites, mais **l'histoire** que vous  
racontez.

*Seth Godin*

# AFIP FORMATIONS

## L'ÉCOLE DE L'ALTERNANCE

Actuellement spécialisée autour de 6 pôles de formation en initial et en alternance, l'école existe depuis 1995 sur Lyon et Villeurbanne. CFA depuis mai 2019, l'établissement forme chaque année plus de 800 étudiants du Post Bac au Bac+5. Nos BTS sont reconnus par l'État, et nos cycles Bachelors, Mastères, et Titres Pro sont inscrits au RNCP\*.

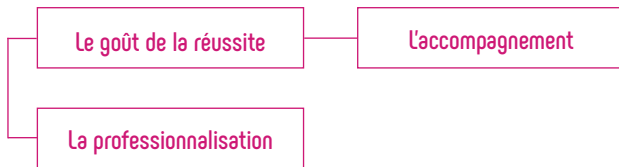
Afin de correspondre parfaitement à la réalité du milieu professionnel, le renouvellement fréquent du contenu des cours et l'enrichissement des filières sont au cœur de la démarche pédagogique de l'école. Ces valeurs assurent aux étudiants des conditions optimales de débouchés à la fin de leur cursus. À la rentrée 2023, l'AFIP Formations confirme

sa capacité d'innovation en s'implantant dans le secteur universitaire de la DOUA à Villeurbanne. Ce nouveau Campus moderne d'une surface de 4000 m<sup>2</sup>, éco-responsable et spécialement conçu pour les besoins techniques des étudiants en apprentissage, offre un cadre optimum pour étudier et s'épanouir.

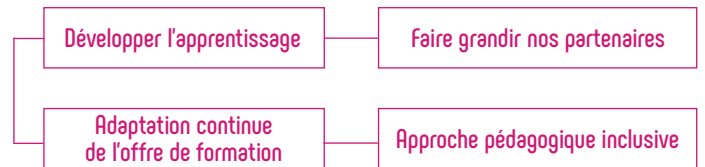
Enfin toute l'équipe encadrante est attachée à maintenir un lien particulier avec chaque étudiant. Elle s'engage à les accompagner tout au long de leur parcours et à leur proposer un enseignement de qualité dispensé par des intervenants professionnels passionnés issus du métier visé. **En moyenne, nos formateurs ont 17,8 années d'expérience professionnelle.**

\*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

## NOS VALEURS



## NOTRE ENGAGEMENT



# Pourquoi choisir l'école **AFIP** ?



À l'école AFIP Formations, l'apprentissage se fait au plus proche du monde professionnel. Nos laboratoires pédagogiques innovants et nos équipements adaptés préparent chaque apprenti à réussir sa carrière. Voici ce qui fait notre force :

## FORMATEURS PROFESSIONNELS

- Minimum 5 ans d'expérience
- En activité dans le secteur
- Expertise technique reconnue

## ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

- Suivi individuel régulier
- Encadrement par un responsable de filière
- Préparation à l'emploi

## LABORATOIRES INFORMATIQUES ET CRÉATIFS

- Postes de travail techniques
- Logiciels professionnels de la communication - IMac, iPad...

## ATELIERS TECHNIQUES & WORKSHOPS

- Espaces de travaux pratiques
- Outils professionnels du secteur

## ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Mises en situation réelles
- Projets appliqués au secteur du marketing et de la communication

# CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

CYCLE BACHELOR (3<sup>è</sup> ANNÉE) - OPTION MARKETING

**i**

ALTERNANCE  
TITRE RNCP NIVEAU 6

## OBJECTIF

Le **Chargé de développement commercial et marketing** est une formation de niveau 6 qui prépare des professionnels capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la **stratégie marketing, la communication, la négociation et la relation client**. Le site internet, e-commerce et les réseaux sociaux sont un appui essentiel pour développer son activité.

## EN FIN DE FORMATION VOUS SEREZ CAPABLE DE :

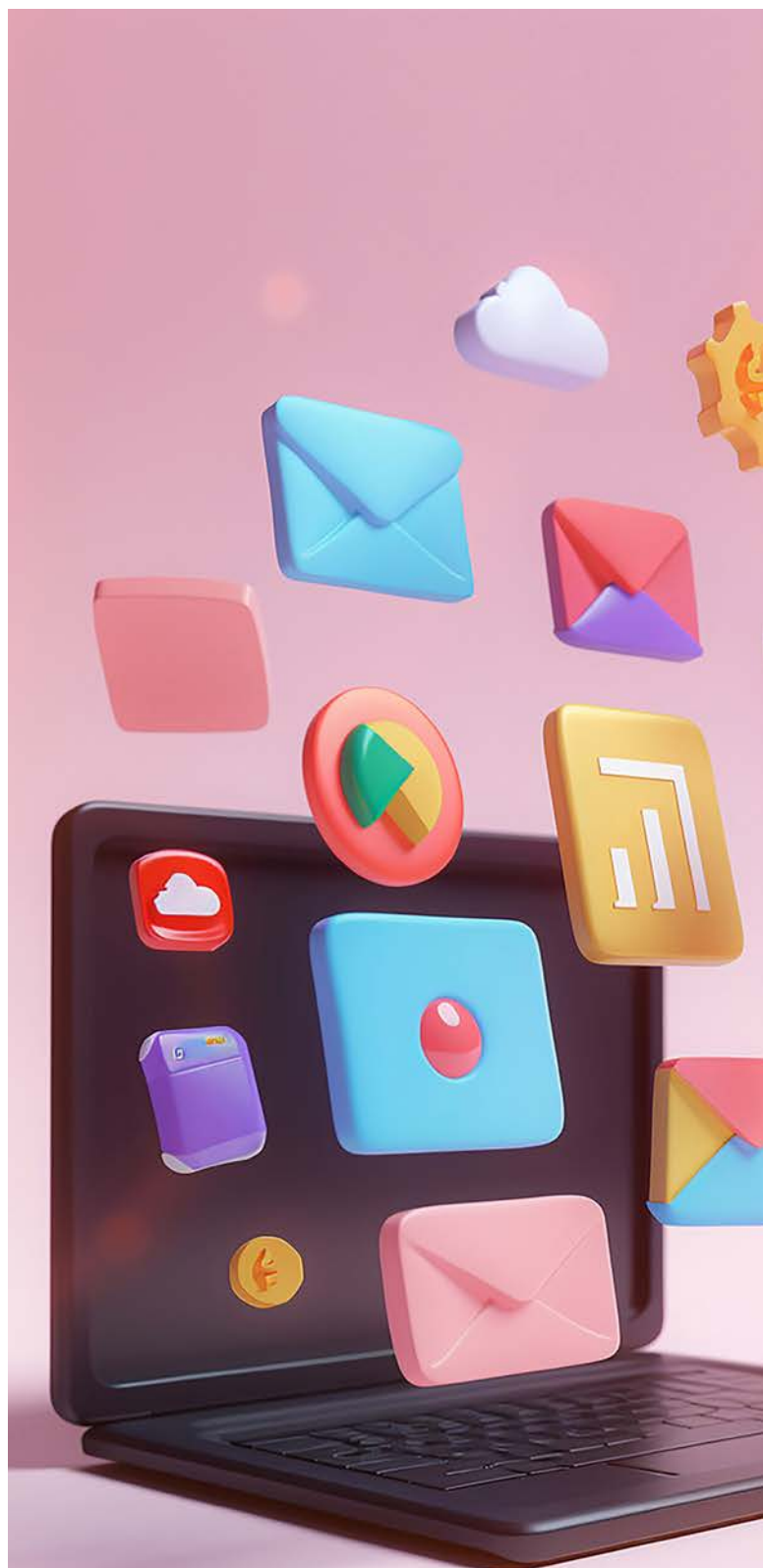
- Réaliser une étude de marché, des clients et des concurrents
- Mettre en oeuvre un plan marketing et de communication omnicanal
- Évaluer et suivre un plan marketing et de communication omnicanal
- Définir et concevoir un plan d'actions commerciales
- Développer et suivre un portefeuille clients
- Animer un réseau commercial et fidéliser son portefeuille
- Piloter le suivi et optimiser les ventes
- Manager et animer une équipe commerciale
- Gérer les ressources humaines et le développement des compétences

## LES MÉTIERS ACCESSIBLES APRÈS LA FORMATION :

- Chef de projet digital
- Chargé marketing et communication
- Responsable de communication digitale
- Responsable commercial et marketing

## ORGANISATION :

- Alternance : 2 à 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation
- Formation en présentiel sur le campus
- Contrôle continu pour un suivi régulier
- Validation du parcours selon les modalités d'examen en juin/juillet
- 450 h de cours en 1 an



# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

## FORMATION EN 1 ANNÉE ( 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE DE CYCLE BACHELOR)

Les modules de formations qui vont rythmer votre cursus :

### ANNÉE 1

MODULE	DESCRIPTION
<b>BLOC 1 - Mise en oeuvre d'un plan marketing omnicanal</b>	
Marketing opérationnel	Comprendre les techniques de promotion, distribution et actions commerciales.
Marketing digital	Maîtriser les leviers numériques pour accroître la visibilité et les ventes.
Étude de marché	Analyser un marché et identifier les besoins d'un public cible.
Plan de communication	Élaborer des actions coordonnées pour promouvoir un produit ou un service.
Comportement du consommateur	Décoder les motivations et attentes des clients pour adapter les offres.
<b>BLOC 2 - Développer et suivre les ventes multicanales</b>	
Plan d'action commerciale	Construire une feuille de route efficace pour atteindre les objectifs commerciaux.
Négociation commerciale	Apprendre à argumenter, convaincre et conclure un accord.
Animation d'un réseau commercial	Organiser et dynamiser un réseau de partenaires ou points de vente.
E-commerce	Concevoir et optimiser une boutique ou plateforme de vente en ligne.
Approche budgétaire et tableau de bord	Suivre les indicateurs de performance et gérer les budgets.
<b>Bloc 3 - Manager une équipe commerciale et marketing</b>	
Management d'équipe	Encadrer, motiver et fédérer une équipe autour d'objectifs communs.
Droit du travail	Connaître les règles encadrant les relations entre employeurs et salariés.
Communication interpersonnelle	Améliorer ses interactions orales et écrites dans le cadre professionnel.
Gestion des ressources humaines	Recruter, intégrer et développer les compétences des collaborateurs.
<b>Matières complémentaires :</b>	
Anglais professionnel	Renforcer son anglais à l'écrit et à l'oral dans un contexte marketing. - Axé Commercial Distribution & marketing du distributeur Outils méthodologiques - Axé Marketing digital/événementiel
Événementiel	Créer, organiser et coordonner des événements pour promouvoir une marque.
Design graphique	Produire des visuels attractifs et cohérents avec l'image de marque.
Data	Collecter, traiter et interpréter les données pour piloter l'activité.
Communication digitale & stratégie UX	Concevoir des parcours utilisateurs fluides et impactants sur le web.

### EXAMEN :

L'évaluation repose sur trois épreuves orales finales.

Chaque bloc de compétences donne lieu à la production d'un dossier écrit (30 pages hors annexes) à remettre 3 semaines avant l'examen, et à une soutenance orale de 30 minutes devant jury.

#### **Bloc 1 - Mise en oeuvre d'un plan marketing omnicanal :**

Le candidat élabore un plan marketing et de communication à partir de données réelles ou fictives, présenté oralement à l'appui du dossier écrit remis.

#### **Bloc 2 - Développer et suivre les ventes multicanales :**

Le candidat conçoit un plan d'actions commerciales, négocie une offre à travers un jeu de rôle, et présente un budget en cohérence avec sa stratégie.

#### **Bloc 3 - Manager une équipe commerciale et marketing :**

Le candidat présente une situation complète de management d'équipe incluant planification, organisation, suivi budgétaire, animation et développement des compétences.



# ADMISSION

## CONDITIONS ET PROCÉDURE D'ADMISSION

Candidater à l'AFIP Formations est simple et rapide. Découvrez ici les étapes à suivre : documents à fournir, démarches à effectuer. Si vous avez des questions, notre équipe est disponible pour vous accompagner à chaque étape du processus d'admission.

### 1. PRÉREQUIS & PROFILS PRÉCONISÉS

Le titre **Chargé de Développement Commercial et Marketing** est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme de niveau 5 validé.

Toutefois, certains profils sont particulièrement recommandés :

- BTS Communication

### 2. CANDIDATURE EN LIGNE



Scannez ce QR code pour envoyer votre candidature

### 3. PROCESSUS DE SÉLECTION

- Une étude de votre dossier (3 derniers bulletins, certificat de scolarité, cv)
- Un entretien pour justifier vos motivations et vos projets (30 min)
- Test de positionnement

### 4. INSCRIPTION

Réponse sous 5 jours lorsque votre dossier est complet

### 5. ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE POUR L'ALTERNANCE

Notre équipe de Chargés de relation entreprise vous accompagnera de votre admissibilité à votre inscription à l'AFIP via :

- Atelier de coaching personnalisé ou en groupe
- Participation aux ateliers de recherche entreprise (CV, lettre de motivation, portfolio, jobboard, ...) et préparation à l'entretien
- Job Dating et offre entreprise partenaire

NB : Votre inscription dans notre établissement ne sera définitive qu'après avoir contractualisé avec une entreprise pour effectuer votre alternance

### VOUS AVEZ DES QUESTIONS ?



Scannez ce QR code pour avoir plus d'information sur les conditions d'admission et nos formations

Ou contactez notre équipe directement :

[admission@afip-formations.com](mailto:admission@afip-formations.com)

04 72 56 32 58

### L'ÉCOLE AFIP EST AMBASSADEUR HANDICAP



Depuis 2011, l'AFIP adhère à la charte H+ de la Région Auvergne-Rhône-Alpes pour favoriser l'égalité des chances. L'école s'engage ainsi à offrir aux étudiants en situation de handicap un accueil et un accompagnement adaptés tout au long de leur formation.

« Le marketing est la promesse d'un avenir partagé. »





40, rue des Antonins - 69100 Villeurbanne  
Tram T1 INSA Einstein (Proche La Doua)  
Tél. 04 78 37 81 81 - [contact@afip-formations.com](mailto:contact@afip-formations.com)