



Mise à jour : 28.06.2022

TP Responsable de projets en marketing

NIVEAU DE CERTIFICATION

VI

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

312 Commerce, vente

NIVEAU FRANÇAIS

II

CODE-ROME

M1705 : Marketing M1707 : Stratégie commerciale E1401 : Développement et promotion publicitaire

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à concevoir, mettre en œuvre et contrôler les actions permettant à une organisation (entreprise, administration, association) de s'adresser individuellement à ses clients ou prospects, définis par des critères statistiques et comportementaux.

Les compétences

le titulaire de la certification est capable de :

- Rechercher, analyser, synthétiser l'information professionnelle
- Gérer un portefeuille clients
- Projeter la rentabilité de son action
- Adapter la stratégie opérationnelle à la stratégie de l'entreprise : message, cible qualifiée sur des bases statistiques, médias
- Mettre en place un schéma d'action pour atteindre les objectifs
- Rencontrer physiquement le client et comprendre ses besoins (le « brief »)
- Elaborer le cahier des charges qui en découle
- Définir les moyens humains et financiers nécessaires et en rendre compte au client (« débrief »)
- Constituer et piloter les équipes de création et de fabrication
- Mettre en œuvre les bases de données pertinentes
- Garantir le respect des impératifs qualité
- coût
- délai
- Garantir le respect des lois en vigueur sur la publicité
- Etablir un résultat comptable d'exploitation
- Recueillir et analyser (statistiques) les informations issues du client
- Présenter les résultats



- Etablir des propositions pour l'amélioration continue

Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Apprentissage
- ✓ Formation continue
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ VAE

Organismes certificateur

- Ecole Supérieure des Techniques Appliquées de la Communication (ESTACOM)

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Spécialiste merchandising / Publicité sur lieu de vente (PLV) H/F