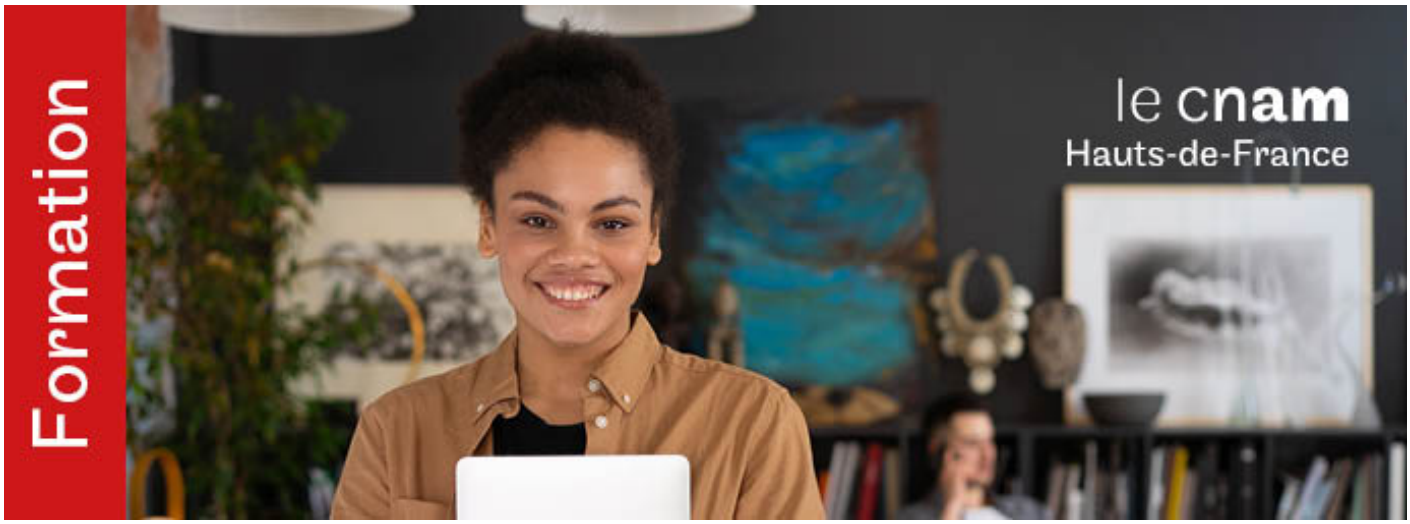

Certificat de spécialisation Marketing et Retail dans un monde digital

CS9800A - 16 crédits

Niveau(x) d'entrée : Aucun niveau requis
Niveau(x) de sortie : Aucun niveau spécifique
Lieu(x) : Non proposé en présentiel au Cnam HdF, nous contacter pour possibilité de formation à distance et hybride

Possibilité d'obtention par la VAE AU CNAM

PRÉSENTATION

Public / conditions d'accès

Cette formation est ouverte :
- aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 6 et disposant d'une expérience professionnelle dans le domaine

Objectifs

Le but de ce certificat est de proposer une mise à niveau / approfondissement à des personnes se destinant à gérer, manager des points de vente physiques et digitaux, en partant de l'opérationnalité pour aller jusqu'à la stratégie marketing. Les objectifs sont de donner aux participants les outils de réflexion et les outils opérationnels leur permettant de développer une stratégie de communication et de développement commercial phygital associant l'ensemble des techniques du marketing traditionnel et des innovations apportées par les outils numériques. L'impact des actions marketing et des actions de communication seront étudié à partir des données issues de divers systèmes d'information permettant et ainsi de mieux saisir les comportements du consommateur. Le e-commerce sera aussi abordé par la logistique.

COMPÉTENCES ET DÉBOUCHÉS

Compétences

Competences finales acquises
o Connaitre les comportements digitaux de clients ;
o Connaitre des differents outils digitaux et de e-commerce ainsi que de leurs principes d'utilisation ;
o Elaborer une strategie de communication ;
o Savoir mesurer l'impact des actions de communication sur les donnees de vente

- Apprehender la problematique logistique du e-commerce ;o Définir une stratégie de distribution physique, digital et phygital

INFORMATIONS PRATIQUES

Valider chaque unité d'enseignement

PROGRAMME

Contenu de la formation

Tronc commun

Comportement du consommateur	USM318	4 ects
Impact des données sur le marketing et la vente	USM31B	4 ects
Retail : integration physique et digitale	USM319	4 ects
E business Logistique	USM31A	4 ects

Méthodes pédagogiques:

Pédagogie qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

Modalités d'évaluation:

Chaque unité (UE, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Etablissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.

Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap. Contactez : hdf_handicap@lecnam.net

Document non contractuel.
Le programme et le volume horaire de cette formation sont susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions du référentiel pédagogique national.

Le Cnam Hauts-de-France vous informe, vous accompagne et vous conseille.

Contactez nos conseillers formation au 0800 719 720 ou hdf_contact@lecnam.net

Tous nos programmes sur www.cnam-hauts-de-france.fr