

Participer à la mise en œuvre de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne



Durée estimée*:

180h
4 mois



Tarif pour les particuliers :

2 390 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 5
(Bac+2)

En partenariat académique avec **ESG**

Donnez vie à vos actions commerciales et fidélisez durablement vos clients

Dans un univers où la relation client est au cœur de la performance, cette formation vous permettra de concevoir, piloter et optimiser vos actions commerciales et marketing. Vous apprendrez à élaborer une stratégie de fidélisation efficace, à créer du contenu digital impactant et à exploiter la puissance des réseaux sociaux pour renforcer l'image de votre entreprise. Vous découvrirez les leviers du marketing automation, du SEO et de la communication multicanal pour développer une approche client personnalisée et durable. Grâce à des outils concrets comme Excel, Canva et les indicateurs de performance (KPI), vous saurez analyser vos résultats et ajuster vos actions pour maximiser leur efficacité. À travers des applications pratiques, vous serez prêt à orchestrer des campagnes performantes et à transformer chaque interaction client en opportunité de croissance.

Vous serez capable de :

- Concevoir et déployer une stratégie de fidélisation client efficace et mesurable
- Maîtriser la création de contenus digitaux adaptés aux cibles et aux réseaux sociaux
- Analyser les performances commerciales et marketing grâce aux outils de reporting et KPI
- Piloter des actions commerciales et de communication multicanal cohérentes et performantes

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?

✓ **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de**

compétences



Bloc de compétences "Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise" du Titre Professionnel "Assistant commercial", de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail, RNCP41254, décision de France Compétences le 03/09/25, NSF 324t

✓ **Attestation de fin de formation**  &

ESG

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾
- Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

Programme détaillé

Participer à la mise en œuvre de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise

Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle

- Introduction au marketing
- Les éléments du marketing mix
- L'inbound marketing
- Planifier la production des contenus de communication digitale
- La politique commerciale de l'entreprise
- La fidélisation des clients
- La mise en place et l'efficacité d'une stratégie de fidélisation
- Les outils de la fidélisation client
- Utiliser l'expérience client pour mettre en place des actions de fidélisation
- Cartographier et optimiser le parcours client
- Le RGPD
- Introduction au SEO
- Les nouvelles techniques du SEO
- Les formats créatifs
- L'importance de créer du contenu sur les réseaux sociaux
- Sponsoriser ses publications sur les réseaux sociaux
- La mesure des campagnes sur les réseaux sociaux
- Créer du contenu digital en adéquation avec la cible
- Marketing automation et fidélisation digitale
- Synthèse et application : Concevoir et publier des supports de communication

Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale

- Les indicateurs de gestion en lien avec l'activité de vente
- Les objectifs commerciaux
- La mesure de la performance commerciale
- La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI
- L'analyse et la présentation d'un tableau de bord
- Analyser et interpréter les KPI commerciaux
- Le reporting
- La note de synthèse
- Généralités sur l'environnement Excel
- Gestion de la mise en page
- Mise en forme des cellules
- Calculs
- Méthodes de calculs
- Les formules de base
- Formules fréquentes
- Les objets graphiques simples
- Création de tableau, gestion des images et objets graphiques
- Représentation graphique des données
- Gestion des données
- Utilisation des outils de tri et d'analyse
- Lecture d'un tableau croisé dynamique
- Les tableaux croisés dynamiques

- Formuler des recommandations stratégiques basées sur les données
- Application : Réaliser et analyser un tableau de bord

Organiser une action commerciale

- Les généralités sur les plans d'actions commerciales
- La planification et le suivi de l'action commerciale
- Définir ses priorités et la cohérence des actions
- Une introduction à la stratégie de contenu
- Les étapes de la stratégie de contenu
- Le développement d'une stratégie de contenu
- Réussir sa stratégie de création de contenu
- Les KPI dans la stratégie de contenu
- La politique de communication commerciale
- Le marketing multicanal
- La mesure et l'évaluation des actions marketing
- Le pilotage de l'action
- Le choix des méthodes d'approche
- Les supports et outils du marketing direct
- Le fichier de prospect
- La génération de leads
- Diffuser la demande et analyser l'offre
- Les profils des prestataires
- Argumentation d'achat
- La performance et l'évaluation de la prestation
- Piloter le budget d'une action commerciale
- Synthèse et application : Organiser une action commerciale
- Application : Contribuer à la création d'un nouveau produit ou service

Apprendre Canva - Créer une publication pour les réseaux sociaux

- Découverte de l'interface
- Utiliser les modèles
- Créer un design : Découverte de l'interface de création
- Créer un design : Les différentes étapes de création
- Export du design

Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

- Les grands principes du merchandising
- La présentation des produits
- ILV et PLV
- La mise en œuvre d'une animation
- La réponse adaptée au besoin et la validation
- La démonstration commerciale
- L'argumentation sur les produits
- La présentation du prix et son argumentation
- Utiliser les outils d'aide à la vente
- La prise de congé et le suivi de la vente
- Communiquer en anglais avec la clientèle
- Maîtriser le vocabulaire commercial en anglais
- Vendre et conseiller en anglais
- Le descriptif et argumentaire produits en anglais
- Synthèse et application : Assurer l'accueil d'une manifestation

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

- Être âgé(e) de 16 ans révolus à la date d'entrée en formation (ou avoir 16 ans dans l'année civile de son inscription)

OU

- Dérogation possible à partir de 15 ans si autorisation d'instruction de la famille (Cerfa 16212-03)

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

Expérience professionnelle et stage :

Le stage professionnel, qui vient compléter l'apprentissage théorique, est indispensable à la validation de votre Titre. La durée totale du stage est de 4 semaines minimum (140 heures).

Studi vous fournira une convention de stage.

Examen :

Mois d'examen : Janvier/Février, Mars/Avril, Juin/Juillet, Septembre/Octobre, Novembre/Décembre

Lieu : "En présentiel (Paris, Montpellier, Bordeaux ou Lyon au choix)"

Examens portant sur le Diplôme reconnu par l'Etat

Pour obtenir le Titre, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

PENDANT LA FORMATION :

- Évaluation en cours de formation (ECF)
- Dossier professionnel et ses annexes (DP)

EXAMEN FINAL EN PRÉSENTIEL

- 1 mise en situation professionnelle (2h)
- 1 entretien technique avec le jury (15 minutes)

Certification :

Certification : Bloc de compétences "Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise" du Titre Professionnel "Assistant commercial", de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail, RNCP41254, décision de France Compétences le 03/09/25, NSF 324t

Certificateur : Ministère du Travail

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr