

# Certificat de spécialisation Marketing et Retail dans un monde digital

## Présentation

### Publics / 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.

### Modalités de validation

Valider chaque unité d'enseignement

## Compétences

Compétences finales acquises

- Connaître les comportements digitaux de clients ;
  - Connaître des différents outils digitaux et de e-commerce ainsi que de leurs principes d'utilisation ;
  - Élaborer une stratégie de communication ;
  - Savoir mesurer l'impact des actions de communication sur les données de vente
- Appréhender la problématique logistique du e-commerce ;
  - Définir une stratégie de distribution physique, digital et phygital

Mis à jour le 17-04-2024



**Code : CS9800A**

16 crédits

Certificat de spécialisation

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / Jean-Michel RAICOVITCH

**Responsabilité opérationnelle**

: Elie LIBERMAN

**Niveau CEC d'entrée requis :**

Sans niveau spécifique

**Niveau CEC de sortie :** Sans

niveau spécifique

**Mode d'accès à la certification**

:

- Validation des Acquis de l'Expérience
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation

**NSF :**

**Métiers (ROME) :**

**Contact national :**

EPN15

2 rue Conté

75003 Paris

01 40 27 25 15

Habibatou Touré

[habibatou.toure2@lecnam.net](mailto:habibatou.toure2@lecnam.net)

# Enseignements

16 ECTS

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