Formation Continue - 2020/2021

DIPLÔME UNIVERSITAIRE GESTION ET MANAGEMENT DU RESEAU AUTOMOBILE

PARCOURS MARKETING DIGITAL AUTOMOBILE

Responsable de formation : Catherine Lande

Objectifs

Le diplôme universitaire « **Marketing digital Automobile** » est de consolider et de renforcer les compétences en marketing digital des salariés du secteur automobile intervenant sur les fonctions de développement d'activité, et des demandeurs d'emploi ayant de l'expérience professionnelle dans le développement des activités automobiles.
Les objectifs professionnels des personnes formées sont les suivants :

- Analyser le contexte et les enjeux du marketing digital dans le secteur automobile ;
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de marketing digital dans le secteur automobile ;
- Piloter et suivre une stratégie de marketing digital mise en place.

Public(s) visé(s)

- Professionnels assurant ou visant des postes de community manager, responsable e-commerce, responsable communication, Responsable marketing opérationnel, directeur marketing digital ;
- Demandeurs d'emploi ayant assuré un poste de commercial ou de l'après-vente désireux évoluer dans le secteur automobile.

Débouchés

La formation vise à préparer des managers à des postes de cadres dirigeants ou de cadres supérieurs dans une concession automobile.

Compétences développées

Le diplômé est capable de :

- Analyser le contexte et les enjeux du marketing digital dans le secteur automobile ;
- Assurer la veille technologique, organisationnelle et management sur le marketing digital tous secteurs pour adapter et améliorer sa propre stratégie ;
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de marketing digital dédié au réseau de distribution automobile ;
- Piloter et suivre la stratégie marketing digital mise en place ;
- Concevoir des tableaux de bord d'activité et suivre les indicateurs de performance pour évaluer et ajuster sa stratégie de marketing digital ;
- Analyser le contexte juridique et réglementaire du monde digital.

Partenariats

Partenariat avec CGI Finance qui possède une expertise spécifique dans le domaine du financement automobile

Parcours Marketing Digital Automobile

9 & 10 janvier	9 & 10 mars	8, 9 & 10 juin	7 septembre
3 & 4 février	4 & 5 mai	6 & 7 juillet	

CONTACT

Responsable formation continue
Hélène Assi
fc-iae@u-pec.fr
www.iae-eiffel.fr

Organisation pédagogique

Formation sur 9 mois : 14 jours de formation en présentiel

Volume annuel	Tarif**
128h en présentiel	**Convention CGI Finance : 4 000 €**
40h en e-learning	**Entreprise : 6 000 €**
Stage optionnel de 3 à 6 mois	**Individuel : 4 000 €**

Version 08/01/2020

Admission

L'accès au parcours « **Marketing digital Automobile** » se fait en deux temps : remise d'un dossier de candidature et entretien de motivation avec le responsable de la formation.

Prérequis*

Les candidats doivent justifier de :

- 5 ans d'expérience professionnelle en tant que cadre ou agent de maîtrise (Bac ou équivalent)
- Si Bac+2 : 3 ans d'expérience professionnelle
- Si Bac+3 : pas d'expérience professionnelle exigée

Si vous n'avez pas le niveau d'études requis, vous avez la possibilité de faire une demande de **VAPP (Validation des Acquis Personnels et Professionnels).*

Contenu pédagogique

Parcours MARKETING DIGITAL AUTOMOBILE				
Domaines d'activités	**Compétences associées**	**Nb heures Présentiel**	**Nb heures e-learning**	**Intervenants**
1. Diagnostic Digital	Diagnostic Digital Automobile	**12**	**6,5**	**Experts de l'automobile** Directeur de la stratégie digital Directeur de l'organisation et informatique Chef de Projet Plates-Formes Data Manager CRM digital Coordinateur Marketing Digital Directeur de service clientèle Community manager Expert web-marketing **Experts métiers** Enseignant-chercheur Gérant Marketing Digital Architecte réseaux et sécurité Avocat associé **Mais aussi** Une plateforme de formation à distance
	Introduction au marketing digital			
	Management des systèmes d'information			
2. Stratégie Marketing Digital Automobile	Stratégie & Tendance	**8**	**6,5**	
	Brand engagement et cohérence de la démarche			
	Gestion de la DATA			
3. Trafic et référencement	Search Engine Marketing (SEM)	**22**	**10**	
	Google Analytics			
	Référencement naturel (SEO) sur Google			
	Search engine advertising (SEA)			
4. Notoriété & Réseaux sociaux	Réseaux sociaux	**20**	**6,5**	
	Communication			
	Social Media Optimization - SMO			
5. Empreinte Digitale	Display & Retargeting	**12**	**-**	
	E-mail marketing			
	Les autres leviers d'acquisition			
6. Leviers du ROI Digital en concession	Lead management	**14**	**6,5**	
	CRM			
	Financement & marge			
7. Droit général Règlementation / Sécurité	Droit Internet	**12**	**4**	
	Données personnelles			
8. Plans d'action	Plans d'action, écrit et soutenance orale	28	**-**	
	Etude d'une situation de marketing digital automobile			
Total		**128**	**40**	

Version 08/01/2020

Modalités pédagogiques du e-learning

La formation est proposée en format mixte, avec du présentiel et du distanciel via la plateforme Vivacadémie. Les ressources pédagogiques en ligne permettent aux stagiaires de préparer, en amont, le cours en présentiel, et apportent des éléments complémentaires. Les évaluations en ligne n'entrent pas dans le système de notation et d'évaluation de la formation.

L'application Vivacadémie propose toutes les grandes spécialités du marketing digital automobile. Les modules disponibles sur l'application sont conformes au référentiel du diplôme. Un parcours de formation par module a été défini. Cela permet au stagiaire de renforcer et de s'approprier les compétences métiers attendues par une autre approche pédagogique. Le stagiaire est libre de choisir, en fonction de ses besoins le ou les modules qu'il souhaite.

Tout au long de son parcours de formation e-learning, des auto-évaluations sont proposées qui permettent au stagiaire de répondre à trois questions clés :

- Quel est mon niveau de maturité ?
- Quel est mon niveau de progression ?
- A tout moment, je peux évaluer mon niveau général ou relatif à chaque thème.

La diversité des « formats » d'auto-évaluation permet également de challenger le stagiaire seul ou en groupe tout en lui permettant de revenir autant de fois qu'il le souhaite sur un module, une auto-évaluation. Les 3 critères que nous avons souhaité mettre retenir pour alterner avec la formation en présentiel :

- 24h/24, 7j/7 : Se former à son rythme, quand on veut, où on veut.
- A la carte : Sélectionner les modules de son choix pour parfaire son apprentissage.
- Motivante : Défier d'autres apprenants et suivre son évolution avec des rapports détaillés.

Les modules disponibles

- **Le diagnostic Digital :** Actualité des dernières tendances du web.
- **Trafic et Référencement :** Les outils trafic manager : Google Analytics, outils SEO, Google Ads…
- **Notoriété & Réseaux Sociaux :** Les outils du Community Manager pour animer une communauté autour de votre marque.
- **Leviers du ROI digital en concession :** Lead Management, CRM, après-vente, financement et marge. Développement de parcours client complet pour optimiser la transformation des organisations.
- **Stratégie & Tendances :** Inbound marketing, études et analyses référentes, data science, communication et story telling.

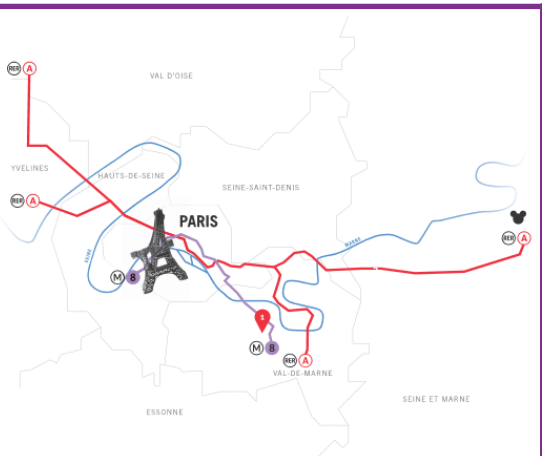
Validation de la formation

Le DU sera délivré aux stagiaires ayant obtenu au minimum une moyenne de 10/20 à l'ensemble des modules de 1 à 7 (les notes se compensant entre elles) et une note minimum de 10/20 au module 8.

Modalités d'évaluation : diagnostics et analyse des pratiques, mise en place d'actions en situation de travail, production d'études, notamment à partir de cas pratiques, jeux de rôles, diagnostics stratégiques ou questionnaires d'évaluation.

Lieu de formation

IAE Gustave Eiffel
Campus de Créteil
Place de la porte des champs
94010 Créteil cedex



M 8 Créteil Université

WWW.QUALICERT.FR N°0010071

Vivacadémie
Le Campus Digital
de CGI Finance

** Pour plus d'informations sur le tarif et les financements, merci de contacter le service formation continue

Version 08/01/2020