



En alternance

Bachelor Communication, digital et événementiel

Titre RNCP35856 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35856/>

UFA Saint Jean & La Croix
03 23 62 34 17 - www.st-jean02.org

● **Une formation gratuite** pour l'apprenti et un statut de salarié dès le début de la formation
Une formation générale et technologique complétée par un cursus professionnel en entreprise

● Objectifs de la formation / Compétences visées

Le Bachelor Communication, Digital & Événementiel permet aux collaborateurs d'accompagner les entreprises dans leur transition digitale, tant au niveau de la stratégie marketing que des plans d'action en communication dont la gestion des événements et des relations presse

- Vous contribuez à la définition et à la mise en œuvre de la politique de communication générale de l'entreprise.
- Vous déployez des actions de communication et des projets événementiels, en adéquation avec la politique définie par son entreprise.
- Vous secondez un responsable d'établissement ou un directeur de la communication.
- Vous êtes polyvalent dans les domaines de la communication et du digital.
- Vous assumez des responsabilités et développez des projets et des stratégies.

● Pré-requis

BAC+2 validé (120 ECTS), Titre professionnel inscrit au RNCP de niveau 5, ou Bac validé suivi de 5 années d'expérience dans le secteur tertiaire.

● Public

- Demandeur d'emploi
- Etudiant
- Salarié

● Nombre de participants

Minimum : 10
Maximum : 15

● Durée

- 595 H de formation (présentielle)
- 12 mois de contrat en entreprise

● Modalités et délais d'accès pour l'entrée en formation

- ✓ Dossier d'inscription complété
- ✓ Entretien
- ✓ Bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. »

● Modalités d'évaluation

- ✓ Tests de positionnement
- ✓ Contrôle en cours de formation (épreuves écrites et orales)
- ✓ Partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique

Validation / Sanction

Ecrit / Epreuve pratique / Oral / Rédaction d'un mémoire soutenu devant un jury.

Le titre est obtenu lorsque le candidat répond aux conditions suivantes : Les moyennes pondérées : Techniques professionnelles, UE A ≥ 10 , Langue Vivante, UE B ≥ 8 , Gestion de l'information et de la relation, UE C ≥ 8 , Conduite de projet, UE D ≥ 10 . Moyenne générale de l'année ≥ 10 , soit 600 points obtenus.

Programme de la formation

- ✓ Infographie
- ✓ Stratégie informationnelle et rédactionnelle
- ✓ Législation et Gestion des Ressources Humaines
- ✓ Négociation achat
- ✓ Communication et Management Événementiel
- ✓ Anglais appliqué
- ✓ Communication et Management
- ✓ Gestion financière et culture entrepreneuriale
- ✓ Droit
- ✓ Réseaux sociaux
- ✓ Conduite de Projet
- ✓ Simulation Négociation achat
- ✓ Marketing digital



Moyens et méthodes pédagogiques

- Travail en groupe / TD / Etude de cas
- Accès à la plateforme de ressources numériques
- Méthodes pédagogiques déductives et inductives

Valeur ajoutée : L'équipe est à la fois composée de **professeurs mais aussi de professionnels**. Ensemble, ils abordent à la fois l'aspect théorique et pratique que les apprentis côtoient déjà durant leur contrat.

Les apprentis disposent de la Suite Office 365, de la suite Adobe Creative Cloud et travaillent sur la plateforme « Teams ».



Photoshop
Illustrator
InDesign

Un point écoute (accompagnement à la gestion de problèmes tel que le logement, le transport, la santé...) est accessible.

- ✓ Un référent handicap est associé aux formations
- ✓ Le centre est accessible par les lignes de transports en commun
- ✓ Emplacements gratuits de stationnement sur place et dans les rues adjacentes.
- ✓ Le centre propose un espace dédié aux jeunes (coin repas et espace détente)
- ✓ Le centre est équipé de réseau WIFI gratuit dans les espaces communs, espace détente

Taux de la dernière session de formation

1ère promotion en 2024 (La formation débutant en 2023, les résultats de la première session ne seront disponibles qu'en août 2024)

Taux d'obtention du diplôme : NC*

Taux d'obtention du diplôme : 0%

Taux de poursuite d'études : NC*

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois : NC*

* NC : Non calculable

Tarif de la formation

Conditions tarifaires sur demande Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage ». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 7 070,31€. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. » Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020- 786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Programme de la formation – Détail des modules

- **Marketing Opérationnel et stratégique** : Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client. L'enseignement concerne d'une part les différents marchés, nouveaux marchés, marchés spécifiques ainsi que les mass markets et d'autre part les outils concrets afin de mettre en place une stratégie marketing cohérente.
- **Communication opérationnelle et stratégique** : Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média ; entraîner les candidats à les recommander de façon opérationnelle et à savoir les évaluer.
- **Infographie** : Identifier et utiliser les différents logiciels indispensables dans le domaine de la communication (Adobe, Photoshop, Illustrator)
- **Stratégie informationnelle et rédactionnelle** : Suivre une stratégie éditoriale et l'appliquer à des supports de communication.
- **Législation et Gestion des Ressources Humaines** : Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail. Il s'agit d'exercer sa profession dans le respect et l'application des lois en vigueur tel que le droit du travail ou les conventions collectives.
- **Communication et Management Événementiel** : Pouvoir conceptualiser, créer et gérer un événement. Il s'agit de pouvoir conceptualiser, créer et gérer un événement en adéquation avec les besoins du commanditaire et de connaître les règles de sécurité relatives aux établissements recevant du public.
- **Négociation achat** : Adopter un comportement et acquérir des méthodes efficaces dans le cadre d'une négociation. Il s'agit d'appréhender les techniques d'approche et de négociation avec un acheteur et de valider les actions effectuées ; le but final étant d'avoir confiance en soi pour mieux négocier et acheter.
- **Anglais appliqué** : Être capable d'exercer son métier en anglais.
- **Communication et Management** : Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.
- **Gestion financière et culture entrepreneuriale** : Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.
- **Droit** : Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.
- **Réseaux sociaux** : Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.
- **Conduite de Projet** : Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet
- **Simulation Négociation achat** : Assurer toutes les phases de la négociation grâce à la maîtrise des techniques et la mise en place d'outils adaptés.
- **Marketing digital** : Être capable d'utiliser les outils du webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale.

Pour tout renseignement, contactez le 03 23 62 34 17