



European school of knowledge

**ASSISTANT(E) COMMUNICATION
ET
MARKETING**



European school of knowledge

Sommaire

PRESENTATION DE LA FORMATION.....	page 3
CONTROLE DES CONNAISSANCES.....	page 5
STRATEGIE COMMERCIALE ET DE VENTE.....	page 6
STRATEGIE MARKETING.....	page 7
COMMUNICATION ET PUBLICITE.....	page 8
NEGOCIATION PAR LA COMMUNICATION.....	page 9
ANGLAIS PROFESSIONNEL	page 10
E-COMMERCE ET INFORMATIQUE.....	page 11
MEMOIRE ET SOUTENANCE.....	page 13



European school of knowledge

PRESENTATION DE LA FORMATION

OBJECTIFS

- Initier les candidats à la stratégie de communication
- Approfondir les connaissances en marketing et en négociation
- Acquérir les nouvelles technologies en e-commerce
- Apprendre à mettre en place et gérer un projet de développement orienté communication, marketing ou commercial
- Développer les aptitudes des stagiaires dans les domaines:
 - de l'expression orale et écrite
 - de la communication
 - de l'anglais commercial
 - de la recherche d'emploi

DUREE

420 heures de formation

CONDITIONS D'ADMISSION

- Les candidats doivent avoir le niveau bac + 2 (BTS, DUT, DEUG).
- L'admission se fait sur dossier, tests de connaissances et entretien.



European school of knowledge

EXAMENS

Contrôle des connaissances :

- Le contrôle des connaissances comporte des épreuves écrites ou orales (voir tableaux).
- Chaque matière est sanctionnée par une note affectée d'un coefficient.
- Un examen européen validera les connaissances de l'étudiant.
- La soutenance de mémoire devant un jury de formateurs et professionnels

TABLE DES MATIERES

CPA2 : STRATEGIE COMMERCIALE

CPA3 : STRATEGIE MARKETING

CPA4 : COMMUNICATION ET PUBLICITE

CPA6 : NEGOCIATION ET COMMUNICATION

CPA7 : MEMOIRE & PREPARATION CERTIFICATION

CPA8 : ANGLAIS - EUROPE



European school of knowledge

CPA9 : E-COMMERCE ET INFORMATIQUE

STRATEGIE COMMERCIALE ET VENTE

1. OBJECTIFS

- Cerner les objectifs à atteindre: construction, mise en place...

2. AUDIT

- Analyser l'existant...

3. METHODES D'ANALYSE

- Recenser et mettre en place Les outils d'analyse ...

4. L'ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

- Préparer l'argument commercial...

5. LA CIRCULATION DE L'INFORMATION

- Déterminer les acteurs, les actions et l'organigramme ...

6. LES SUPPORTS

- Devis, Factures, Lettres, Bon de commande...

7. LES SOLUTIONS ENVISAGEABLES

- Scénarios, moyens de mise en place...

8. LE CAHIER DES CHARGES



European school of knowledge

- Comité de pilotage, contenu, organigramme, rédaction

STRATEGIE MARKETING

INTRODUCTION AU MARKETING

- Le Produit
- Le Marketing MIX
- La Normalisation

LES ETUDES DE MARCHÉ

- Définition du marché
- Types d'études
- Echantillonnage
- Prévision
- Enquête

LA DISTRIBUTION

- Les Formes de distribution
- Les Circuits de distribution
- Le Choix du circuit

LA COMMUNICATION EN MARKETING

- Définition
- Processus de communication



European school of knowledge

- Les Partenaires
- Techniques promotionnelles
- Action commerciale

COMMUNICATION ET PUBLICITE

MARKETING MIX ET COMMUNICATION

- Synergie de moyens
- Publicité média
- Promotion des ventes
- Publicité directe
- Relations publiques
- Publicité par l'objet, foire, salon,

OUTIL DE TRAVAIL

- Approche technique
- Vocabulaire professionnel
- Brief annonceur
- Etudes publicitaires
- Média - planning
- Centrales d'achat d'espace
- Outils de création
- Contrats/rémunération/budgets

STRATEGIE DE COMMUNICATION

- Campagne de communication
- Cohérence avec le marketing mix
- Evaluation de la performance des choix
- Contrôle de la création



European school of knowledge

- Contrôle budgétaire

LA NEGOCIATION

LA NEGOCIATION PAR LA COMMUNICATION

- Communication
- Négociation :
 - Formes
 - Préparation
 - Déroulement
- Découverte du client :
 - Les fichiers
 - Prospections commerciales
 - Prix de contact
 - Analyse du client
- Acte de vente :
 - Construction de l'argumentaire
 - Utilisation de l'argumentaire
 - La démonstration
 - Nature et cours des objections
 - Réponse aux objections
 - Négociation du prix
 - Les conditions commerciales
 - Phases de conclusion de la négociation
 - Prix de congé

CAS PRATIQUES EN NEGOCIATION



European school of knowledge

- Grille d'analyse
- Jeux de rôles

ANGLAIS PROFESSIONNEL

MISE À NIVEAU

- Expression écrite
- Expression orale
- Jeux de rôle

ANGLAIS TECHNIQUE

- Approche technique
- Vocabulaire professionnel

COMMUNICATION EN ANGLAIS

- Téléphone
- Réunion
- Entretien
- Publicité
- Notice



European school of knowledge

EUROPE

La géographie et l'histoire de l'Europe

- historique
- civilisations
- L'évolution politico-sociale

Les institutions européennes

- Le Conseil de l'Europe
- Les institutions politiques et économiques

L'Europe économique

- législations
- institutions



European school of knowledge

E-COMMERCE ET INFORMATIQUE

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES

- VIDEOCONFERENCE
- VISEOCONFERENCE
- WEBDIFFUSION
- TELEMARKETING
- E-MAILING
- INTRANET

LES ATELIERS LOGICIELS

- PUBLIPOSTAGE
- PAO
- WEBDIFFUSION



European school of knowledge

MEMOIRE ET SOUTENANCE

MEMOIRE

Rapport est rédigé autour d'une problématique personnelle choisie par les candidats,

Ce mémoire donnera lieu à une soutenance devant un jury de professionnel.



European school of knowledge