

Responsable Marketing et Commercial Spécialisé en Acquisition Numérique – RMCAN sous l'autorité de Rocket School - Niveau 6



Objectifs

Le Responsable marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique est une fonction clef dans l'univers du digital. Assurant une double compétence vente et marketing, spécialisé dans le numérique, il a la charge de la génération entrante (inbound) et sortante (outbound) des futurs clients de l'entreprise.

Les activités visées

- ✓ Définir le besoin de la clientèle
- ✓ Utiliser les techniques de diagnostic et de recherche d'idées
- ✓ Définir une stratégie d'acquisition classique et numérique d'une nouvelle offre
- ✓ Analyser la rentabilité des stratégies d'acquisition
- ✓ Qualifier sa clientèle en la segmentant
- ✓ Mettre en place une stratégie de prospection et de qualification
- ✓ Piloter une stratégie d'acquisition multicanale en utilisant les différents leviers d'activation de la croissance

Le programme : 5 blocs

Définir une stratégie d'acquisition numérique au sein d'une organisation

Mettre en œuvre une stratégie d'acquisition à l'aide d'outils numériques

Gérer des cycles de vente et la satisfaction client

Piloter des projets d'acquisition numérique

Piloter la performance des leviers d'action/ d'acquisition

Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un bac+2 validé ou justifiant d'un niveau bac et de 3 ans d'expérience professionnelle minimum dans le domaine

La sélection se fait sur étude du dossier scolaire ou de candidature et d'un entretien individuel de motivation.

[Fiche RNCP 35209](#)

(1 / 2)

Responsable Marketing et Commercial Spécialisé en Acquisition Numérique – RMCAN sous l'autorité de Rocket School - Niveau 6



Organisation de la formation

La formation est articulée autour des 5 blocs de compétences du référentiel de certification pour un volume horaire total d'environ 413 heures.

Le cycle de préparation à la certification a été créé sur un modèle de formation alternée impliquant une participation importante de l'entreprise tant en termes de temps de présence de l'apprenant que de missions qui lui sont confiées.

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par l'autorité de Certification ou ses représentants, sur proposition du centre de préparation.

Les épreuves

Diagnostic & stratégie
d'acquisition

Développement du Portefeuille
Clients

Négociation

Gestion de projet

Pilotage de la performance

Débouchés professionnels

- ✓ Responsable d'acquisition
- ✓ Responsable marketing digital
- ✓ Chargé de marketing digital
- ✓ Responsable du développement commercial
- ✓ Chargé d'affaire
- ✓ Responsable avant-ventes
- ✓ Responsable du Service client
- ✓ Responsable de comptes