



# PARCOURS MÉTIER

## RESPONSABLE MARKETING AVEC SIMULATION

(C20CERTIFMK2)

Dossier à retourner complété à : [serviceclient@abilways.com](mailto:serviceclient@abilways.com)

### VOTRE CANDIDATURE

#### VOTRE CIVILITÉ

Nom : ..... Nom de jeune fille\* : .....

Prénom : ..... Date de naissance\* : .....

Lieu de naissance\* : .....

\*Données exigées par l'organisme certificateur

#### VOTRE SITUATION ACTUELLE

- Salarié ou agent de la fonction publique
- Indépendant ou entrepreneur
- Demandeur d'emploi ou reconversion

#### Vos coordonnées professionnelles

Fonction : ..... Ancienneté dans la fonction :  0 – 1 an  
Entreprise : .....  1 – 5 ans  
Adresse : .....  5 – 10 ans  
Ville : .....  + de 10 ans  
Code postal : .....  
Email professionnel : ..... Tél. : .....

#### Vos coordonnées personnelles

Adresse : .....  
Ville : .....  
Code postal : .....  
Email personnel : ..... Tél. : .....

#### VOTRE FORMATION INITIALE

##### Vos diplômes

- Aucun diplôme
- Brevet des collèges
- CAP / BEP (niveau 3)
- BP (bac professionnel) / BAC / BT (bac technologique) / DAEU (Diplôme d'accès aux études universitaires) (niveau 4)
- Autre / Pouvez-vous préciser : .....
- DEUG/BTS/DUT/DEUST (niveau 5)
- Licence / Licence professionnelle / BUT / Maîtrise (niveau 6)
- Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (niveau 7)
- Doctorat (niveau 8)

Intitulé du dernier diplôme obtenu : .....

## VOS FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Avez-vous déjà suivi d'autres formations dans le domaine de la formation demandée ?  OUI  NON

Si OUI pouvez-vous préciser :

Titre de la formation	Organisme de formation	Année
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

## VOTRE EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Date	Société	Fonction exercée	Secteur d'activité
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

Rémunération brute annuelle (fourchette approximative): .....

## VOS MOTIVATIONS

Décrivez les compétences que vous souhaitez acquérir, les objectifs que vous souhaitez atteindre à court et à moyen terme à l'issue de la formation, le projet professionnel que vous comptez créer ou développer...

Est-ce une formation demandée par votre employeur ?  OUI  NON

## VOTRE FINANCEMENT ENVISAGÉ

Plusieurs réponses possibles

- CPF  Employeur  OPCO  France Travail  
 Région  Association transition pro  Auto-financement

## LA FORMATION

DOMAINES	VOS ATTENTES				VOTRE EXPÉRIENCE			
	0 : Non concerné 1 : Pas/peu important 2 : Important 3 : Très important				0 : Aucune 1 : À déjà contribué 2 : Occasionnelle 3 : Régulière			
	0	1	2	3	0	1	2	3
Retrouvez le programme de la formation sur le site <a href="https://www.ism.fr/formation/parcours-metiers-responsable-marketing-avec-simulation-marketing">https://www.ism.fr/formation/parcours-metiers-responsable-marketing-avec-simulation-marketing</a>								
<b>Module 1 – Concevoir son offre de produits – simulation marketing (2 jours)</b>								
Le plan marketing produit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Faire son diagnostic marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ciblage et segmentation : définir son positionnement et sa stratégie mix marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Élaborer son mix marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mesurer sa performance	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Module 2 – Réussir son plan marketing opérationnel (2 jours)</b>								
Préparer un plan marketing opérationnel performant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Optimiser son mix marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Remplir les enjeux digitaux de sa stratégie marketing multicanale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Intégrer du contenu à valeur ajoutée pour renforcer l'efficacité de ses campagnes marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Module 3 – Elaborer sa stratégie marketing (2 jours)</b>								
Le positionnement comme source d'innovation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le positionnement et la stratégie de marque	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Définir son plan marketing stratégique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Module 4 - Piloter la performance de ses actions marketing</b>								
Déterminer les indicateurs clés adaptés à son activité marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Construire un tableau de bord pertinent et exploitable pour sa stratégie marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utiliser les tableaux de bord pour piloter son activité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## OPTION : L'ATTESTATION DE COMPÉTENCES

Attestation de compétences « Responsable Marketing » *	Inscription à l'attestation de compétences	
<b>Souhaitez-vous passer l'examen pour obtenir l'attestation de compétences ? *</b> Ce travail nécessite un investissement personnel en dehors de la formation. * <i>Cout supplémentaire, pour plus d'informations contacter le service client au 01 85 53 19 31.</i>	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON

**BILAN DE POSITIONNEMENT PRÉALABLE**

Date : ..... Nom du conseiller pédagogique : .....

Candidature validée  OUI  Avec réserve\*  
Candidature refusée\*

**\*MOTIVATIONS**

**ACTION(S) PROPOSÉE(S) POUR LE CANDIDAT**

**UNIQUEMENT POUR LES FINANCEMENTS PAR TRANSITIONS PRO ET FRANCE TRAVAIL :  
FORMATION**

Initiale  Continue

**EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES EN LIEN AVEC LE MÉTIER VISÉ**

**QUALITÉS / APTITUDES EXISTANTES ET TRANSFÉRABLES PAR RAPPORT AU MÉTIER CIBLE**

**CONNAISSANCES GÉNÉRALES / TRANSVERSES**

**CONNAISSANCES TECHNIQUES / MÉTIER**

## NOTICE

Les informations recueillies dans le questionnaire sont enregistrées dans un fichier informatisé par EFE / CFPJ / ACP / ISM / PYRAMYD (groupe ABILWAYS). Les bases légales du traitement sont le contrat pour gérer votre candidature, votre inscription, assurer le suivi de la formation, l'envoi des certificats et vous permettre d'accéder à toutes les modalités distancielles et aux outils digitaux interactifs, l'obligation légale pour répondre à nos obligations vis-à-vis des instances du ministère du Travail, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, l'intérêt légitime pour les études statistiques des répertoires de titres et certifications nationaux.

Les données collectées seront communiquées aux seules personnes en charge de la validation des dossiers de candidature, de la gestion et de la délivrance de la formation.

Elles sont conservées, sur des bases actives, pour la durée nécessaire aux opérations pour lesquelles elles ont été collectées et sont ensuite archivées dans le respect de la législation en vigueur.

Conformément aux dispositions légales, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement et de limitation du traitement de vos données. Pour des motifs légitimes, en fonction de la base légale de traitement, vous pouvez vous opposer à leur traitement ou retirer votre consentement. Vous pouvez aussi exercer votre droit à la portabilité de vos données.

Pour exercer vos droits ou pour toute question sur le traitement de vos données dans ce dispositif : [correctionbdd@abilways.com](mailto:correctionbdd@abilways.com) ou 18-24 rue Tiphaine 75015 Paris.

Pour plus d'informations sur notre [politique de protection des données](#).

Pour plus d'informations sur vos droits, vous pouvez consulter le site [cnil.fr](http://cnil.fr).

# ABILWAYS

