

BAC+5 AUDIOVISUEL

Manager des Stratégies Communication Marketing

Titre certifié de niveau 7 reconnu au RNCP

Arrêté du 07 juillet 2017, publié au Journal Officiel du 19 juillet 2017.

Aujourd'hui le contenu audiovisuel a pris une place importante dans les stratégies de communication des entreprises. Les entreprises sont de plus en plus touchées par des médias comme Tik Tok, Twitch, la télévision ou Youtube, la demande d'experts en audiovisuel est plus que jamais croissante. De la production de web TV, l'écriture de scénario ou encore la direction artistique ou de production, il existe de nombreux aspects à maîtriser dans ce milieu.



REALISATION

- Prise en main caméra
- Cadrage / tournage / montage
- Media training
- After Effect



ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Bureautique pour managers
- Outils de PAO
- Marketing d'entreprises
- Prise de parole face caméra et en public



COMMUNICATION DIGITALE

- Techniques d'interview
- Atelier d'écriture
- Sociologie et stratégies des médias
- Mise en place de contenu vidéo pour des entreprises



DIRECTION DE PRODUCTION

- Direction de production
- Droit de l'audiovisuel
- Stratégie marketing dans les médias
- Financement de production
- Nouvelles techniques en production
- Déroulé d'un reportage

SUIVI ET ÉVALUATION DE VOTRE FORMATION

- Évaluation tout au long de la formation
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- Validation par la présence à tous les examens concourant à la délivrance du Titre certifié
- Avoir une moyenne minimum ou égale à 10
- Ne pas avoir une note inférieure à 10 sur un des blocs de compétences
- À l'issue de la formation seront remis une attestation de fin de formation et/ou de diplôme
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences. Nous contacter pour en savoir plus.

LA RECHERCHE D'ALTERNANCE

L'alternance est un véritable outil qui te permettra de **mettre en pratique** les compétences acquises en formation.

Dans ce cadre, nous t'accompagnerons dans ta recherche d'alternance, grâce à **un coaching personnalisé** : travail sur ton profil LinkedIn, refonte de ton CV, aide à la prospection, coaching à l'entretien de motivation, ...

Nous travaillons aux côtés de nombreuses **entreprises normandes**, qui recherchent des profils comme le tien. Dès qu'une offre se présentera, nous t'appellerons pour pouvoir proposer ton CV.

BLOC 1 : MANAGER L'ACQUISITION ET L'EXPLOITATION DE L'INFORMATION ET DES ETUDES STRATEGIQUES

- Exercer une veille stratégique
- Manager la stratégie d'acquisition, de gestion et d'exploitation des données clients/utilisateurs
- Conduire et exploiter des études marketing

BLOC 2 : MANAGER LES STRATEGIES MARKETING ET COMMUNICATION DE SON ENTITE CLIENTE

- Etablir le diagnostic marketing de son entité cliente
- Elaborer les stratégies marketing et communication de son entité cliente

BLOC 3 : PILOTER LA MISE EN OEUVRE DES "PLANS MARKETING ET COMMUNICATION

- Manager les équipes impliquées
- Manager la mise en oeuvre opérationnelle des plans marketing et communication

VOS MODALITÉS D'ADMISSION

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 6 (bac+3). La section peut contenir au minimum 10 étudiants, et au maximum 25 étudiants.

Après soumission du dossier de candidature, tu passeras une session d'admission composée de tests de positionnement et d'un entretien de motivation. Notre équipe te répondra sous 48h : ton admission restera sous réserve de trouver une alternance avant la rentrée.

VOS MODALITÉS D'ACCÈS

- Financement possible par Pôle Emploi et la Région / Devis sur demande
- Nos formations sont accessibles à tous, y compris aux personnes en situation de handicap.
- Coût de formation pris en charge par les OPCO dans le cadre d'une formation en alternance (10 100€/année)

CONDITIONS D'ADMISSION

Dossier de candidature + tests + entretien de motivation

Établissement d'enseignement privé
10 rue du Général Sarrail, 76000 Rouen

Marie-Mai Vasseur, Responsable pédagogique
06 11 44 27 35
contact@nfs.school

BLOC 4 : MANAGER LA STRATEGIE DIGITALE DE SON ENTITE CLIENTE

- Intégrer une stratégie cohérente, coordonnée et complémentaire
- Manager sa stratégie digitale, en définissant ses modalités de présence, de visibilité et d'interaction en ligne

BLOC 5 : REPRESENTER SON ENTREPRISE ET MANAGER SON RESEAU

- Adopter une posture, un langage et un mode de communication adaptés à la situation et conforme à ses valeurs et son positionnement
- Représenter son entreprise en interne et en externe
- Développer un réseau de relations stratégique porteur d'opportunités pour sa marque.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique
- Les enseignements sont dispensés sous forme de séminaire et de cours
- Accès à nos plateformes pédagogiques internes

VOTRE PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence en entreprise sous la forme d'un contrat en alternance (professionnalisation ou apprentissage) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et les confronter à la réalité du terrain.

Le tuteur, avec l'aide du candidat, doit rendre une fiche de poste et être présent aux rendez-vous de suivi d'alternance/stage.

DURÉE ET RYTHME (2 ans)

D'une durée de deux ans, les périodes de formation s'étendent de septembre 2023 à Juillet 2025 (994h).

Les apprentis suivent le planning qui leur est communiqué dès leur admission. Avec un rythme d'une semaine en centre de formation et trois semaines au sein de l'entreprise d'accueil