



Scannez ce code pour
démarrer une discussion
Whatsapp avec le CFP-TrOW

[ou
CLIQUEZ ICI](#)

QUALIFICATION PROFESSIONNELLE EN MARKETING, COMMUNICATION DIGITALE ET CONCEPTION GRAPHIQUE



Uniquement
en Présentiel



340 heures
minimum



A partir de
325 000 FCFA

QUALIFICATION PROFESSIONNELLE EN MARKETING, COMMUNICATION DIGITALE ET CONCEPTION GRAPHIQUE

Uniquement en Présentiel

Valoriser, promouvoir, défendre ou vendre l'image d'une marque, d'une entreprise, d'une agence, d'une administration, d'une association ou tout autre type d'institution, telle est la principale mission en matière de médias et communication. Dans cet élan, le monde moderne fait face à une révolution numérique sans pareil et toujours croissante qui, contraint les professionnels de la communication et des médias à converger de manière exponentielle vers les médias numériques (site web, blog, réseaux sociaux, ...). De manière non exhaustive, les disciplines dont les professionnels sont concernés par cette convergence vers les médias numériques sont : journalisme ; marketing ; commerce ; communication ; management ; droit ; relations publiques ; sciences économiques ; sciences sociales ; sciences politiques ; sciences humaines ; langues ; littérature ; évènementiel ; restauration ; art et culture ; etc. La révolution numérique s'accompagne de changements importants du marché et oblige de s'interroger sur l'univers du web afin d'en saisir les opportunités. Celles-ci ont à coup sûr un réel impact sur la carrière d'autant plus que, les nouvelles exigences des entreprises envers leurs collaborateurs en termes de compétences digitales ont fait évoluer la façon de recruter.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Etre apte à concevoir et mettre en place une stratégie marketing (comprendre les tendances actuelles de présence en ligne, maîtriser les outils et techniques du webmarketing, mettre en place une communication digitale propice à nos besoins) ;
- Etre capable de piloter des actions pour accroître la visibilité et l'e-réputation d'une marque (entreprise, administration, ...)
- Etre apte à mesurer et contrôler l'efficacité des actions web (maîtriser les outils et techniques de gestion digitale et de mesure des indicateurs de performance) ;
- Maîtriser les règles de mise en page et savoir-faire techniques nécessaires à la conception graphique et au montage vidéo.

QUALIFICATION PROFESSIONNELLE VISEE

L'apprenant s'inscrit pour la qualification professionnelle suivante :

MARKETING, COMMUNICATION DIGITALE ET CONCEPTION GRAPHIQUE

Conditions d'accès : Bac+2 minimum / BTS ou équivalent

Classification professionnelle (Code du Travail de la République du Cameroun) : 9^{ème} Catégorie (*) , voir bas de page

Classification Internationale Type des Professions (CITP) : Niveau II

*Délivrée par le Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (MINEFOP) du Cameroun
Agrément de création du CFP-TrOW : N° 079/MINEFOP/SG/DFOP/SDGSF/SACD du 14 Février 2019*

(*) Il s'agit de la classification professionnelle recommandée par le MINEFOP, ceci en tenant compte uniquement du cursus de formation professionnelle suivie et validée avec succès.

PUBLIC CIBLE

Cette formation s'adresse à **tout public remplissant les prérequis nécessaires pour prendre une inscription.**

Plus spécifiquement, elle s'adresse aux personnes dont la pratique du métier au quotidien implique des tâches et activités en lien avec le marketing, la communication digitale ou la conception graphique.

Cette formation vous concerne si, vous êtes intéressé dans une moindre mesure par les outils et compétences du digital.

MODULES DE COMPETENCES

- 1 Réussir le lancement de son activité en ligne
- 2 Publicités sur le web et les réseaux sociaux
- 3 Optimiser sa base de données marketing
- 4 Développer et faire vivre le capital client
- 5 Création de site web et gestion du trafic
- 6 Créer des contenus visuels pour le web et les réseaux sociaux
- 7 Carrière et vie professionnelle
- 8 Travaux de recherche personnelle

PREREQUIS

- Etre titulaire au minimum d'un BAC+2, BTS ou équivalent.

CONDITIONS D'ACCES

Chaque candidat doit compléter un dossier d'admission comprenant :

1. Lettre de motivation signée ;
2. Curriculum Vitae (CV) ;
3. Photocopie ou scan de la Carte Nationale d'Identité (CNI) ou du récépissé ;
4. Photocopie ou scan du Diplôme, de l'Attestation de réussite ou du Relevé de notes de BAC+2 ou BTS ou encore tout justificatif équivalent ou supérieur ;
5. Photocopies ou scans des pièces justificatives des informations reprises dans le CV (diplômes, certificats, attestations, etc.) ;
6. Somme de 5 000 FCFA représentant les frais d'étude de dossier.

FINALISATION DE L'ADMISSION

L'admission est traitée par la Direction du CFP-TrOW dans un délai de 72 heures après le dépôt du dossier d'admission.

L'admission accordée, le CFP-TrOW délivre une autorisation d'inscription accompagnée de la facture des frais de formation.

L'apprenant finalise son admission en effectuant le paiement des frais d'assurance (7 000 FCFA) et de la 1^{ère} tranche des frais de formation (130 000 FCFA).

DUREE ET LIEUX

Cette formation professionnelle se compose de :

- **340 heures de formation** réparties sur 08 mois de cours ;
- **03 mois de stage ou de travaux personnels** sur projet professionnel.

Elle peut être suivie uniquement **en présentiel** (Yaoundé, Nsimeyong, Campus CFP-TrOW).

DELAIS (DEPÔT DU DOSSIER D'ADMISSION / INSCRIPTION)

Nous recommandons de **déposer le dossier d'admission au plus tard trois (03) semaines avant le début de la session sollicitée**. Cela vous donne plus de temps pour finaliser votre inscription et vous permet d'être tenu informé sur les étapes préparatoires à la rentrée.

Tenant compte du nombre de places disponibles par spécialité, les dossiers d'admission sont acceptés jusqu'à 48 heures après le début d'une session.

Condition sine qua non pour avoir accès aux salles de cours et ressources de formation, **les inscriptions peuvent être finalisées jusqu'à 15 jours après le début d'une session**. Au-delà, l'apprenant n'ayant pas finalisé son inscription est considéré comme démissionnaire sauf avis contraire de la Direction.

RENTREES ANNUELLES & HORAIRES DE COURS

EN PRESENTIEL

- Juillet (2^{ième} lundi)
- Décembre (2^{ième} lundi)

Lundi	Mercredi	Samedi
14h - 20h		09h - 13h

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les emplois occupés par les titulaires de la qualification concernent les secteurs d'activité qui implique les technologies numériques et du digital dans leurs opérations. Plus spécifiquement, les postes occupés peuvent être :

- Producteur de contenu ;
- Chargé de communication (interne ou externe) ;
- Community manager ;
- Chargé de projet (événementiel, marketing digital, webdesign, ...) ;
- Designer graphique ;
- Conseiller e-commerce ;

- Responsable artistique ;
- Responsable marketing ;
- Responsable relation client ;
- Responsable CEO ;
- Journaliste ;
- Chargé d'insertion ;
- Webmaster ;
- Chargé des relations publiques ;
- Entrepreneur ;
- animateur socio-culturel ;
- Travailleur social ;
- Etc.

PROGRAMME DE FORMATION

Réussir le lancement de son activité en ligne

LEÇONS

- Identifier les clés du e-commerce
- Optimiser le modèle économique de l'activité
- Passer de l'analyse comportementale à l'e-merchandising
- Mettre en place une stratégie e-commerce multicanal
- Cerner les enjeux du référencement
- Définir une stratégie de référencement naturel SEO
- Définir une stratégie publicitaire et de communication digitale
- Panorama des réseaux et médias sociaux
- Gérer et mesurer les actions de communication digitale

EVALUATION

- Travaux de groupe
- Travaux individuels d'élaboration d'un modèle économique

Publicités sur le web et les réseaux sociaux

LEÇONS

- L'importance de l'e-réputation
- E-réputation : organisation de la veille
- Développer sa présence et sa notoriété sur le web
- L'écosystème de la publicité digitale
- Mettre en place le taggage pour des campagnes performantes
- Définir le budget des campagnes
- Comprendre les placements, audiences, formats et stratégies pour les réseaux sociaux
- Mesurer la performance des campagnes

EVALUATION

- Etude de cas
- Evaluation de salle (écrite)

Optimiser sa base de données marketing

LEÇONS

- Faire de la donnée un accélérateur de la performance marketing – ventes
- Les axes de travail du marketing centré Client

EVALUATION

- Travaux individuels
- Etude de cas

- Cartographie des données marketing – ventes
- Intégrer la donnée dans les étapes piliers du processus marketing
- Maintenir et enrichir la base de données
- La segmentation : pilier du process marketing
- Les axes de segmentation
- Automatiser les interactions
- Piloter la performance grâce à la base de données marketing

Développer et faire vivre le capital Client

LEÇONS

- Définir la stratégie de connaissance Client et les canaux de collecte des données
- Analyser les besoins et spécificités des clients cibles
- Donner vie à ses personas
- Vérifier la cohérence entre les processus et le parcours client
- Ecouter la voix du client
- Proposer des solutions répondant aux attentes clients : produits, services, discours client
- Piloter l'écoute client dans un objectif d'amélioration permanente
- Collecter et gérer les données : Data Management Platform
- Sensibiliser tous les collaborateurs à la culture client
- Communiquer et s'engager en interne pour faire progresser l'expérience client

EVALUATION

- Evaluation de salle (écrite)
- Travaux individuels

Création de site web et gestion du trafic

LEÇONS

- Analyser le parcours d'achat du client
- Mettre en ligne un site WordPress
- Créer un site WordPress (blog, business ou e-commerce)
- Maîtriser WordPress pour optimiser la conversion
- Le marketing des moteurs de recherche (SEM) : référencement payant (SEA), référencement naturel (SEO), ...
- Les leviers de la création de trafic : contenus visuels, vidéos, emails, posts, retargeting, ...
- Mesurer la performance du trafic
- Favoriser la conversion et la fidélisation

EVALUATION

- Travaux de groupe
- Travaux individuels

Créer des contenus visuels pour le web et les réseaux sociaux

LEÇONS

- Penser sa stratégie de contenus
- Comprendre les différents types de visuels
- Réussir ses visuels pour les réseaux sociaux
- Créer une infographie efficace avec CANVA
- Créer un montage vidéo avec PREMIERE PRO
- Intégrer la dimension juridique

EVALUATION

- Evaluation de salle (pratique)
- Travaux individuels

Carrière et vie professionnelle

LEÇONS

- Word pour professionnel
- Excel pour professionnel
- Contrat de travail et contrat de prestation de service (formalisation d'un contrat de travail, exécution d'un contrat de travail, ...)

EVALUATION

- Evaluation de salle (écrite)
- Evaluation de salle (pratique)

Travaux de recherche personnelle

- Photoshop : les fondamentaux
- Illustrator : Les fondamentaux
- Indesign : Les fondamentaux

STAGE / RAPPORT PROFESSIONNEL

Il s'agit, en immersion professionnelle (stage, lieu de service, ...), de travailler durant 3 mois sur une thématique en lien à la spécialité de formation. Les différentes étapes du travail seront synthétisées au sein du rapport professionnel de fin de formation.



EVALUATIONS

- Evaluation de salle (écrite ou pratique)
- Etudes de cas
- Travaux individuels et de groupe
- Epreuve professionnelle de synthèse
- Mise en situation professionnelle
- Livret de stage
- Soutenance du rapport professionnel

CONDITIONS DE REUSSITE

CONTRÔLE CONTINU

- Chaque module de formation est noté sur le biais d'évaluation de salle, d'études de cas et/ou de travaux individuels et de groupe

A l'issue de la formation,

- les notes de contrôle continu et celle de la soutenance du rapport professionnel sont prises en compte par le CFP-TrOW pour déterminer la moyenne générale de formation ;
- Les notes de l'examen final sont prises en compte par le Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (MINEFOP) pour déterminer la réussite à l'examen final.

EXAMEN FINAL

- Soutenance du rapport professionnel :
 - Livret de stage
 - Soutenance proprement dite ;
- Epreuve professionnelle de synthèse
- Mise en situation professionnelle

Référez-vous à l'article 17 – Justificatifs de fin de formation du Règlement Intérieur pour en savoir plus.

Le Règlement Intérieur est disponible dans le dossier d'admission accessible sur le site web www.cfp.trow.cm ou par demande via un des canaux (mail, WhatsApp, ...) repris à la dernière page de ce document.

TARIF

La qualification professionnelle **Marketing, Communication digitale et conception graphique** comprend exclusivement les charges ci-après :

<input type="checkbox"/> Frais d'étude (dossier d'admission) :	5 000 FCFA
<input type="checkbox"/> Frais de formation (scolarité) :	325 000 FCFA
<input type="checkbox"/> Police d'assurance (Art. 33, Décret n° 2020/2592/PM) :	7 000 FCFA
<input type="checkbox"/> Projet tutoré (projet de fin de formation) :	12 000 FCFA
<input type="checkbox"/> Frais d'examen final (MINEFOP) :	31 000 FCFA

*Pour obtenir plus de détails sur les modalités, conditions et délais de règlement desdits frais, vous pouvez télécharger le **dossier d'admission** en cliquant [ici](#) ou nous contacter via un des canaux (mail, WhatsApp, ...) repris à la dernière page de ce document.*

ENTREPRISES, ONG, PARTICULIERS, ...

Besoin de renforcement des capacités,
de formation à la demande, de
formations intra-entreprises,

[Contactez-nous !](#)

OBJECTIFS DE LA FORMATION.....	1
QUALIFICATION PROFESSIONNELLE VISEE	1
PUBLIC CIBLE	2
MODULES DE COMPETENCES.....	2
PREREQUIS.....	2
CONDITIONS D'ACCES.....	2
DUREE ET LIEUX.....	3
DELAIS (DEPÔT DU DOSSIER D'ADMISSION / INSCRIPTION).....	3
RENTREES ANNUELLES.....	3
PERPECTIVES PROFESSIONNELLES	3
PROGRAMME DE FORMATION	4
STAGE / RAPPORT PROFESSIONNEL.....	6
EVALUATIONS	6
CONDITIONS DE REUSSITE	7
TARIF	7
Nous contacter.....	8

Nous contacter

CAMEROUN

2257 Rue 7331 Yaoundé 3 – Nsimeyong

Téléphone : (+237) 693879647 / 691722548 / 679743460

Mail: communication@trow.cm / trowcameroun@gmail.com



[trowcameroun](https://www.facebook.com/trowcameroun)



[cfp trow](https://plus.google.com/cfptrow)



@TrOW_cameroun



www.linkedin.com/in/cfptrow



<https://wa.me/message/S773WVFIEIDU01>

WWW.CFP.TROW.CM

Le CFP-TrOW est spécialisé dans le perfectionnement et la formation des jeunes, des professionnels et des cadres de développement en Afrique.

Agrément de création N° 079/MINEFOP/SG/DFOP/SDGSF/SACD du 14 Février 2019