



Federation for **ED**ucation in **EU**rope  
Fédération Européenne Des Ecoles



# FOUNDATION DEGREE ASSISTANT(E) MARKETING

Le Foundation Degree Assistant(e) Marketing est un cursus qui se déroule sur deux années, composé de fondamentaux permettant de bien appréhender les aspects marketing, mais aussi juridiques et organisationnels de l'entreprise d'aujourd'hui. Les évolutions technologiques de ces dernières années, la révolution numérique et ses impacts sur le comportement du consommateur conduisent l'entreprise à une remise en cause et une adaptation permanente à un contexte économique, commercial, juridique en perpétuelle mutation.

C'est dans ce cadre que le Foundation Degree Assistant(e) Marketing permet à l'étudiant de maîtriser les grilles de lecture et les clés pour répondre aux nouvelles attentes des marchés et adapter les stratégies d'entreprise à ce contexte changeant. En fin de cursus, les étudiants sont opérationnels pour intégrer l'entreprise sur des fonctions marketing et commerciales.

## ✓ PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Chargé(e) d'affaires
- Adjoint(e) responsable de magasin
- Assistant(e) chef de produit
- Assistant(e) chargé d'études marketing
- Assistant(e) merchandising
- Assistant(e) commercial
- Business Developer



## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Comprendre les impacts des évolutions technologiques et s'y adapter
- Appréhender le contexte juridique et ses contraintes sur l'entreprise et plus spécifiquement sur l'entreprise numérique
- Maîtriser les bases de la stratégie d'entreprise
- Proposer des plans d'actions concrets et en concevoir les outils de suivi
- Travailler en collaboration avec des chefs de projet web sur des cahiers des charges (refonte de sites...)
- Travailler avec des équipes multiculturelles aux niveaux européen et mondial
- Utiliser ses compétences en marketing international dans le domaine de l'import-export

Développé par des professionnels et des experts, ce Foundation Degree Assistant(e) Marketing se distingue par son caractère innovant et opérationnel.

Cette forte valeur ajoutée prépare les apprenants à de réelles perspectives d'insertion et d'évolution par son adéquation avec les pratiques et les évolutions du secteur.

# FOUNDATION DEGREE

## Assistant(e) marketing

120 crédits ECTS



### Prérequis

Le Foundation Degree Assistant(e) Marketing est accessible :

- Aux titulaires d'un diplôme délivré par un État, organisme ou Institution sanctionnant la fin des études secondaires et/ou permettant d'accéder aux études universitaires.
- Par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), pour tout candidat ayant une expérience d'au moins un an, en lien direct avec la spécialité du Foundation Degree.

### 1. Les fondamentaux organisationnels et juridiques de l'entreprise numérique et cadre légal du multimédia et de l'e-commerce

Cette unité permet :

- De maîtriser le vocabulaire de la micro-économie
- D'appréhender l'environnement de l'entreprise et son évolution en particulier numérique
- Au niveau commercial, d'identifier les acteurs du marché, les étapes du processus décisionnel et les objectifs et moyens mis en œuvre
- Au niveau logistique et approvisionnements, de mettre en évidence la problématique de l'approvisionnement (flux tendus, JAT...), de la gestion informatique et de la logistique
- De s'approprier les différentes normes juridiques applicables en droit du travail
- De comprendre les composantes d'un contrat et ses implications, analyser la validité et la licéité d'un contrat
- De maîtriser la réglementation de la communication média et hors média
- De comprendre les spécificités induites par le contrat à distance, connaître les lois liées au contrat électronique

### 4 - Pratique professionnelle

Le point fort du Foundation Degree de la FEDE est la mise en contact réelle de l'étudiant avec le monde du travail afin d'approfondir sa formation et son projet professionnel. Pour chacune des deux années, l'étudiant met en œuvre un travail personnel afin d'utiliser les connaissances et compétences acquises au cours de la formation.

Dans le cadre de stages dans une ou plusieurs organisations, il découvre son futur milieu professionnel en appréhendant les réalités d'une activité professionnelle au sein du secteur du marketing. Dans le cadre d'un projet tutoré, il élabore et met en œuvre une stratégie permettant la réalisation effective d'une action d'organisation événementielle, marketing ou de communication dans le secteur du marketing.

Ce module pratique fait l'objet de la rédaction d'un mémoire ou rapport d'activité et d'une soutenance orale à la fin de la seconde année.

### 2. Stratégie et communication de l'entreprise numérique

Cette unité permet :

- De distinguer les acteurs de l'économie numérique
- D'appréhender les enjeux, défis et complémentarités des différentes formes de distribution
- De comprendre les nouveaux comportements et les enjeux liés à la récupération et l'exploitation de la donnée client
- De comprendre les enjeux et outils liés à la création ou refonte d'un site web
- De connaître les éléments de base du web design pour échanger avec graphistes et infographistes
- De mener une veille technologique à partir d'outils informatiques maîtrisés
- De maîtriser les outils, les langages de création d'un site et sa mise en ligne
- D'effectuer des propositions de choix stratégiques à partir d'une démarche structurée
- D'être capable d'identifier les champs et données clients à récupérer pour une exploitation à des fins marketing (CRM)

### 5 - Culture et Citoyenneté européenne

Cette unité permet :

- D'acquérir une culture solide sur le fonctionnement et les institutions de l'Europe
- De maîtriser les aspects géographiques, géopolitiques et économiques de l'Europe
- De comprendre le modèle européen et ses particularités, à la fois d'un point de vue historique, mais aussi d'un point de vue réglementaire, juridique et culturel
- De comprendre l'Europe au sens large du terme (politiques et religions, commerce international, fiscalité européenne...)
- D'acquérir un ensemble d'outils permettant d'envisager la création d'une activité économique dans un pays de l'Union européenne

### 3. Marketing et Fondamentaux de la relation commerciale

Ce module permet :

- De comprendre les principes de la démarche marketing
- De maîtriser les notions de base du marketing opérationnel
- De mettre en place un plan d'actions commerciales
- D'être capable de construire une base de données exploitable en envisageant des champs exploitables en lien avec la stratégie de segmentation de l'entreprise
- De maîtriser les outils marketing stratégique pour sa mise en œuvre dans l'entreprise
- D'assurer un avantage concurrentiel durable
- De comprendre les enjeux de l'internationalisation des entreprises
- De maîtriser les étapes du choix d'un marché cible et connaître les sources d'information permettant de les évaluer (risque et potentiel)
- De maîtriser les étapes de la vente, être capable (jeux de rôles) de passer d'une étape à l'autre dans le bon timing, savoir conclure la vente
- De comprendre les enjeux de la qualité

### 6 - Langue vivante européenne

Ce module permet :

- D'acquérir le niveau A2 (écrit et oral) du CECRL de maîtrise d'une langue vivante européenne

La validation de ce module donne lieu à la délivrance du Certificat de langues FEDE, respectant les préconisations du CECRL et reconnu par l'IFEFF.

Pour en savoir plus : <https://www.fede.education/fr/nos-diplomes/>

PROGRAMMES