



MENTION MÉTIERS DE LA COMMUNICATION : CHARGÉ DE COMMUNICATION PARCOURS TYPE CHARGÉ DE COMMUNICATION ET RELATION CLIENT – CCRC

› PRÉ-REQUIS

En **formation initiale**, elle s'adresse aux étudiants titulaires d'un diplôme de niveau Bac +2 et plus particulièrement aux titulaires de : BTS, DUT, L2 ou équivalent des secteurs de la Communication ou du Commerce.

En **formation continue**, elle s'adresse aux personnes titulaires d'un diplôme de niveau Bac +2 ou pouvant bénéficier de la Validation des Acquis en fonction de leur expérience professionnelle. La formation est ouverte aux salariés et aux demandeurs d'emploi. Elle est accessible via un contrat de professionnalisation, un CPF, un PRFP.

› OBJECTIFS

L'objectif de la LP CCRC est de former des responsables de la communication et de la relation client polyvalents.

› COMPÉTENCES VISÉES ET MÉTIERS

Ces responsables doivent être capables de :

- Gérer la communication interne et externe de l'organisme ;
- Choisir et mettre en œuvre des supports de communication pertinents et efficaces ;
- Définir une stratégie commerciale déclinée sur les canaux digital et numérique ;
- Développer des actions commerciales ciblées aux profils clientèles observés ;
- Suivre la création et le développement d'une ligne de produit/service ;
- Maîtriser les outils du système d'information de gestion ;
- Animer des équipes.

La LP CCRC permet d'accéder à des emplois en tant que :

- Chargé de communication
- Responsable de stratégie commerciale et e-commerce
- Chef de produit, chef de marque
- Responsable marketing, Web-marketer
- Responsable de campagne publicitaire
- Attaché de presse
- Responsable community management

› PARTENARIATS PROFESSIONNELS

Les partenariats professionnels en LP CCRC se matérialisent de 3 façons :

- Accueil de stagiaires,
- Commanditaires des semaines professionnelles,
- Participation aux commissions de recrutement, aux soutenances de projets tutorés, aux jurys de diplômes.

La LP CCRC bénéficie du soutien de plusieurs entreprises et associations partenaires : Centre de Jeunes Dirigeants, Dirigeants Commerciaux de France, Société Robert Bosch, Association Sismic.

› MODALITÉS D'ORGANISATION ET DURÉE DE LA FORMATION

L'action de formation se déroule sur une période de 10 mois, de début septembre à fin juin avec un volume horaire sur site de :

- 484 h d'enseignement,
- 120 heures de semaines professionnelles,
- 15 heures d'examens sur site.

Un stage de 15 semaines est obligatoire pour valider la licence professionnelle pour les étudiants en formation initiale.

La formation se déroule en rythme d'alternance quel que soit le statut de l'étudiant.

Lieu des enseignements : locaux de l'IUT de Rodez.

Capacité du groupe : 20 min / 26 max. Les stagiaires de formation continue sont intégrés au groupe de formation initiale.

› MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Équipement informatique : 12 salles de 28 postes équipés des systèmes d'exploitation Windows et Linux avec un accès internet haut débit (réseau régional RENATER), l'actualisation permanente des logiciels et du matériel, l'accès WIFI pour les usagers.

Amphithéâtre : 220 places pour les cours magistraux et les conférences.

Laboratoires de langues : 2 laboratoires multimédias disponibles pour l'apprentissage de l'anglais et de l'espagnol.

Centre de Ressources Documentaires : associé au Service Commun de Documentation d'UT1. Possibilité d'emprunt ou de consultation sur place. 12 postes informatiques connectés à Internet.

Learning Lab : un espace innovant, modulable et interactif pour expérimenter des nouvelles approches pédagogiques.

› PROGRAMME

Conformément à l'arrêté d'examen remis à chaque début de session, chaque matière est sanctionnée par une note finale sous la forme de contrôle continu, d'examen terminal, de dossiers à rendre ou d'oraux.

Semestre 5	Enseignements	Volume horaire
UE1 Communication niveau 1	Analyse de l'image de l'entreprise	15 h
	Stratégie de communication globale (fondamentaux)	21 h
	Stratégie de communication Interne (fondamentaux de la communication interne/outils)	10 h
	Stratégie de communication digitale	21 h
	Médiaplanning	14 h
	Conférences – Ateliers professionnels	21 h
UE2 Relation client niveau 1	Sociologie de la consommation	14 h
	Fondamentaux du marketing relationnel	14 h
	Veille informations marché et concurrence	21 h
	Webmarketing	21 h
UE3 Techniques opérationnelles niveau 1	Design graphique	42 h
	Anglais	27 h
	Bases de données	21 h
	Segmentation fichiers clients	15 h
	Calculs commerciaux, statistiques, analyse financière, budget	21 h
UE4	Stage / Période entreprise	5 semaines
Total Semestre 5		298 h

Semestre 6	Enseignements	Volume horaire
UE1 Communication niveau 2	Stratégie de communication événementielle	21 h
	Management situationnel	31 h
UE2 Relation client niveau 2	Marketing direct	21 h
	Stratégie commerciale	14 h
	E-Commerce	14 h
UE3 Techniques opérationnelles niveau2	Anglais	27 h
	Calculs commerciaux, statistiques, analyse financière, budget	21 h
	Création site web dynamique	14 h
	PPP	14 h
	Pilotage des activités de stage	9 h
UE4	Projet (120h sur site)	-
UE5 Stage d'étude des besoins	Stage / Période entreprise	10 semaines
Total Semestre 6		186 h

Blocs de compétences	Heures	Coefficients
Bloc 1 : Techniques opérationnelles, expression et communication écrites et orales	211	14
Segmentation fichier clients	15	1
Calculs commerciaux, statistiques, analyse financière, budget	21	2
Design graphique	42	3
Base de données	21	1
Anglais Semestre 5	27	1
Calculs commerciaux, statistiques, analyse financière, budget	21	1,5
Création site web dynamique	14	1
Anglais Semestre 6	27	1,5
Pilotage des activités de stage	9	1
PPP	14	1
Bloc 2 : Maîtrise des différentes techniques d'information et de communication	133	15
Analyse de l'image de l'entreprise	15	1
Stratégie de communication globale	21	2
Stratégie de communication interne	10	1
Stratégie de communication digitale	21	2
Médiaplanning	14	1
Stratégie de communication événementielle	21	2
Management situationnel	31	2
Projet tutoré (120h sur site)	-	4
Bloc 3 : Maîtrise des outils de la relation client	119	10,5
Sociologie de la consommation	14	1
Fondamentaux du marketing relationnel	14	1,5
Veille informations marché et concurrence	21	2
Webmarketing	21	2
Marketing direct	21	2
Stratégie commerciale	14	1
E-commerce	14	1
Bloc 4 : Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle	-	20
Stage Semestre 5	-	8
Stage Semestre 6	-	12

IMPORTANT : certains étudiants peuvent bénéficier d'un **contrat d'apprentissage** et suivre un parcours leur permettant d'obtenir une **double diplomation** avec l'obtention de la LP CCRC et du diplôme de l'EGC Midi-Pyrénées.

› RESPONSABLE

Magali TEYSSÉDRE – Professeur certifiée – magali.teyssedre@iut-rodez.fr

› EQUIPE PÉDAGOGIQUE (LISTE INDICATIVE)

Maîtres de conférences :

Laurence LEVENEUR-MARTEL, section CNU 71 Sciences de l'information et de la communication
Isabelle VIDALENC, section CNU 71 Sciences de l'information et de la communication

Maîtres de conférences associés (PAST) :

Thierry CALLEC, section CNU 71 Sciences de l'information et de la communication
Florence GUILLON, section CNU 71 Sciences de l'information et de la communication

Professeurs agrégés et certifiés :

Magali TEYSSÉDRE, anglais
Magali VEAUX, PRAG en Economie-Gestion option GRH

Enseignant contractuel :

Benoît BLEIN, infographiste

Enseignants vacataires, intervenants professionnels :

Michael ALBO, coordonnateur pédagogique
Christine BOUDES, formatrice, méthodologie de travail
Marie-France CALMELLY, formatrice, bases de données
Marie CAREL, formatrice, conseil de gestion
Philippe JARRIOT, dirigeant, agence de communication
Frédéric QUAIREL, journaliste radio
Laetitia SDOUR-FORT, formatrice, conseil de gestion
Franck TOURNERET, photographe, consultant réseaux sociaux

› SECRETARIAT

Ophélie LAURENT – Bureau C20 – 05 65 77 10 88 – infocom@iut-rodez.fr

› DIPLÔME DÉLIVRÉ

Diplôme National Niveau 6 – Grade de Licence

RNCP30101 (fiche nationale)

NSF : 320n, 321n, 312n ; ROME E1402, E1401, E1103 ; CPF : 284100 ; Formacodes : 46301 ; Certif Info : 103637

La formation est inscrite au PRF.

› POSSIBILITÉ DE VAE

Contact : 05 65 77 10 80 – vae@iut-rodez.fr – www.iut-rodez.fr/former-autrement/ – www.ut-capitole.fr

› CANDIDATURES

Sur l'application <https://eCandidat.iut-mpy.fr> à partir de fin janvier.

› TARIFS

Pour les publics de formation continue, les tarifs et CGV sont disponibles sur le site www.ut-capitole.fr