

UN DIPLÔME QUI VA VITE !

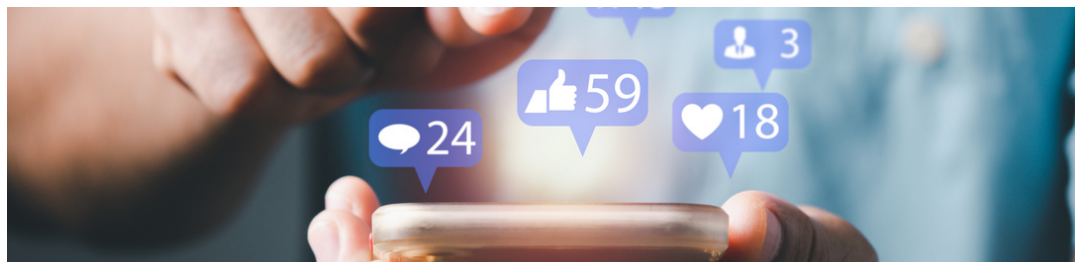
FORMATION SUPÉRIEURE DE SPÉCIALISATION
BAC +1

le **cnam**
Normandie

INFORMATIQUE & NUMÉRIQUE

PARCOURS COMMUNICATION DIGITALE

Diplôme de spécialisation professionnelle



CAEN
LYCÉE JEAN ROSTAND
ROUEN
LYCÉE GUSTAVE FLAUBERT



OBJECTIFS

Les futur·e·s Assistant·e·s en stratégie commerciale numérique d'entreprise sont capables de mettre en ligne, animer et faire évoluer un site Internet, aux côtés d'un Webmaster. Ces derniers installent et assurent la maintenance de postes Client avec un premier niveau de cybersécurité. Ce professionnel est également un médiateur numérique en entreprise afin de faire évoluer les pratiques Utilisateur.

COMPÉTENCES VISÉES

- Savoir utiliser les technologies de l'information et réaliser la maintenance du matériel informatique
- Utiliser des outils de l'intégration web
- Animer des réseaux et communautés numériques
- Interagir avec des publics Utilisateur et les accompagner dans la transmission de pratiques numériques
- Participer à une stratégie e-commerce (CMS)

CONDITIONS D'ACCÈS

Titulaire d'un Bac professionnel ou technologique
Possibilité de VAPP ou VAE

Dépôt des candidatures dès janvier
Session de recrutement de mars à septembre

MODALITÉS

Caen : Lycée Jean Rostand
Rouen : Lycée Gustave Flaubert

Formation initiale en 1 an (980 heures) dont 1 stage en entreprise d'une durée de 12 semaines

MÉTIERS VISÉS

- Assistant·e marketing digital
- Assistant·e webmaster
- Médiateur - Médiatrice numérique
- Assistant·e Projet numérique
- Assistant·e SI

LE CHEMIN LE PLUS RAPIDE VERS UN MÉTIER

C'EST UN DIPLÔME QUI VA VITE.



CONTENU DE LA FORMATION

- Ouverture aux cultures numériques
- Outils Mathématiques
- Méthodes et outils de la communication écrite
- Economie, gestion et organisation de l'entreprise
- Informatique et outils numériques
- Démarches de projet
- Anglais
- Administration CMS
- Gestion du poste client
- Social media et écriture web
- Bases de la communication digitale
- Médiations sur le numérique
- Fondamentaux de la gestion de la relation client
- Expérience professionnelle ou stage

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avoir obtenu une moyenne générale au moins égale à 10/20 pour chaque bloc d'enseignement et avoir suivi la formation avec un taux d'assiduité au moins égal à 90%.
- Justifier d'une expérience professionnelle (stage), formalisée dans un rapport de stage et avoir obtenu une note au moins égale à 10/20 à ce rapport.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie inductive par le projet, modalité collaborative
- Espace numérique de formation Moodle



HESAM 2030

« Construisons nos Métiers! »

Le projet «HESAM 2030 - Construisons nos Métiers!» est lauréat du second appel à projets «Nouveaux cursus à l'université» du troisième Programme d'Investissements d'Avenir (PIA 3) convention n°ANR 18 NCU 0028.



Plus d'infos !


www.taformationen1an.fr

**LES ENTREPRISES
S'ENGAGENT**

**Renault
Group**

 **CONTACT**

02 61 45 19 20
nmd_contact@lecnam.net

 Le Cnam accompagne les auditeurs en situation de handicap !
Contact : nmd_handicnam@lecnam.net

www.cnam-normandie.fr
www.taformationen1an.fr