

Nom : **PRIEUR**
 Prénom : **Flavie**
 Née le : **06/12/2003**
 Centre : **NEGOCIANCE**
 Session : **2024**



Certification Professionnelle - Responsable Marketing et Commercial spécialisé en Acquisition Numérique

EPRUVES	NOTES	POIDS EN %	COEFFICIENT	CREDITS ECTS
BLOC 1 - Définir une stratégie d'acquisition numérique au sein d'une organisation				-
Diagnostic et Stratégie d'acquisition			3	
Diagnostic et Stratégie d'acquisition - Ecrit	15.62	50%		
Diagnostic et Stratégie d'acquisition - Oral	10.80	50%		
Contrôle de Connaissances			1	
Les leviers d'acquisition	12.00	50%		
Evaluation professionnelle - Stratégie d'acquisition numérique	17.00	50%		
Rapport de mission			6	
Rapport de mission - Oral	18.80	50%		
Rapport de mission - Ecrit	13.80	50%		
Moyenne Bloc 1	15.19/20			Validé
BLOC 2 - Mettre en œuvre une stratégie d'acquisition à l'aide d'outils numériques				-
Développement du portefeuille clients			3	
Développement du portefeuille clients - Ecrit	17.07	50%		
Développement du portefeuille clients - Oral	14.50	50%		
Contrôle de connaissances			1	
Les mesures de l'acquisition	7.00	50%		
Evaluation professionnelle - Stratégie d'acquisition à l'aide d'outils numériques	18.00	50%		
Rapport de mission			6	
Rapport de mission - Oral	18.80	50%		
Rapport de mission - Ecrit	13.80	50%		
Moyenne Bloc 2	15.77/20			Validé
BLOC 3 - Gérer des cycles de vente et la satisfaction client				-
Négociation & Suivi clients			3	
Négociation	17.43	50%		
Suivi client	15.20	50%		
Contrôle de connaissances			1	
La satisfaction client	14.00	50%		
Evaluation professionnelle - Gestion des cycles de vente et la satisfaction client	17.00	50%		
Rapport de mission			6	
Rapport de mission - Oral	18.80	50%		
Rapport de mission - Ecrit	13.80	50%		
Moyenne Bloc 3	16.22/20			Validé

Nom : **PRIEUR**
 Prénom : **Flavie**
 Née le : **06/12/2003**
 Centre : **NEGOCIANCE**
 Session : **2024**



Certification Professionnelle - Responsable Marketing et Commercial spécialisé en Acquisition Numérique

EPREUVES	NOTES	POIDS EN %	COEFFICIENT	CREDITS ECTS
BLOC 4 - Piloter des projets d'acquisition numérique				
Gestion de projet				3
Gestion de projet - Ecrit	15.67	50%		
Gestion de projet - Oral	15.00	50%		
Contrôle de connaissances				1
Les étapes de la gestion de projet	17.00	50%		
Evaluation professionnelle - Pilotage des projets d'acquisition numériques	18.00	50%		
Rapport de mission				6
Rapport de mission - Oral	18.80	50%		
Rapport de mission - Ecrit	13.80	50%		
Moyenne Bloc 4	16.13/20			Validé
BLOC 5 - Piloter la performance des leviers d'action/d'acquisition				
Pilotage de la performance				3
Pilotage de la performance - Ecrit	14.54	50%		
Pilotage de la performance - Oral	13.08	50%		
Contrôle de connaissances				1
Les outils de pilotage	10.00	50%		
Evaluation professionnelle - Pilotage de la performance des leviers d'action / d'acquisition	15.00	50%		
Rapport de mission				6
Rapport de mission - Oral	18.80	50%		
Rapport de mission - Ecrit	13.80	50%		
Moyenne Bloc 5	15.17/20			Validé

Décision : Admis

Certification professionnelle «Responsable marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique » enregistrée pour 5 ans au RNCP (Fiche RNCP35209) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 20/01/2021, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312 sous l'intitulé « Responsable marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique » avec effet jusqu'au 20/01/2026, délivrée par ROCKET SCHOOL, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 5 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès

Rocket School

46-48 rue René Clair, 75018 Paris
 04 81 68 10 27 - contact@rocket-school.com
www.rocket-school.com
 849 537 030 RCS Paris