

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

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

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](mailto:contact@rocket-school.com)  
[www.rocket-school.com](http://www.rocket-school.com)  
 849 537 030 RCS Paris