



École d'Application
de la Communication Stratégique

Référentiel
Mastère 2 Digital : Les métiers de l'agence

2022 - 2023

Mastère 2 : les métiers de l'agence

Sont admis à suivre cette formation :

- Les titulaires d'un mastère I métier de l'agence ou d'un mastère I titré RNCP équivalent à 120 ETCS.
- Les candidates attestant d'une expérience professionnelle de plus de 5 ans dans le domaine enseigné par la formation
- Les candidats ayant validé tous les ETCS de leur mastère I hormis le TOEIC sous condition de le repasser dans le cadre du mastère 2.
- Les candidats doivent posséder leur ordinateur portable
- Les étudiants n'ayant pas suivi le MI de la Box Académie auront un parcours adapté.

Objectifs du Mastère :

Il vise à former de véritable expert de la stratégie digitale, capables de penser un projet web dans son ensemble mais aussi de le réaliser.

Il permet d'appréhender le métier de manager.

Ce mastère permet d'avoir une vision globale de la mise en place d'une campagne de communication dans son ensemble.

Voies d'accès :

Ce cursus peut-être suivie :

- en tant que salarié par le biais de l'alternance (apprentissage ou professionnalisation ou stagiaire)
- dans le cadre d'un congé individuel de formation
- dans le cadre de la formation continue.

Métiers préparés :

Manager de projet web

Webmaster

Responsable de projet web digital

Responsable UX

Directeur com

Modules	Savoir associés	Heures	Compétences	Evaluations	Types de pédagogies
Manager RNCP34394BC03	<ul style="list-style-type: none"> Apprendre la méthode AGILE et EFFECTUAL Savoir utiliser les niveaux outils collaboratifs Connaître les outils liés à Gestion de projet Fédérer et motiver une équipe Créer un univers de travail 	20 h	<ul style="list-style-type: none"> Savoir manager un groupe Faire évoluer une équipe Entreprendre et mener à bien des projets en équipe 	Validation à travers la gestion des projets réalisés à l'académie	Pédagogie active
Entrepreneur RNCP34394BC02	<ul style="list-style-type: none"> Elaborer un compte de résultat et savoir l'utiliser Construire un Business modèle Maitriser les KPI 	40h	<ul style="list-style-type: none"> Etre en mesure de créer une structure viable. Comprendre les enjeux comptables 	Les académiciens présenteront une projet de création d'entreprise en fin d'année	Pédagogie active
Chef de Projet	<ul style="list-style-type: none"> Principes de la communication de crise: les outils, les éléments de langage, les stratégies, la presse, gérer le temps. Principe de la communication interne : les enjeux, les outils ascendants , descendants et transversaux. Brand content Storytelling Mediaplanning 	40 h	<ul style="list-style-type: none"> Savoir gérer une crise : élaborer des discours, des CP. Savoir maîtriser le temps Protéger l'image Savoir clôturer la crise Trouver les bons outils pour faire passer un message aux salariés. Valoriser le travail des salariés Faire passer les bons messages au bon moment 	Jeu de rôle	Pédagogie active et inversée
Responsable Marketing	Univers de marque	15h	<ul style="list-style-type: none"> Savoir innover Etre force de proposition Développer sa créativité 	Cas pratique	Pédagogie active
Ux et Ui design RNCP34394BC06	<ul style="list-style-type: none"> Elaborer une arborescence Maitriser l'observation et l'analyse client Créer un persona Savoir réaliser un web design Savoir construire des Wire frames Créer une user journey / user flow Tests utilisateurs 	60h	<ul style="list-style-type: none"> Construire un site adapté à une cible Tester un site Adapter l'identité de la marque au digital 	Création de plusieurs sites pour des annonceurs	Pédagogie active
Motion design	Initiation au motion design - After effect	40 h			
Webmaster RNCP34304BC04	<ul style="list-style-type: none"> Maitriser prestashop niveau 2 Conduite d'un projet web 	30 h	<ul style="list-style-type: none"> Savoir créer un site e-commerce niveau 2 Maitriser toutes les étapes la construction d'un site et savoir l'adapter à une stratégie globale 	Cas pratique : création d'un site prestashop	Pédagogie active
Webmarketing RCNP34394BC05/C01	<ul style="list-style-type: none"> Inbound Marketing: stratégies et moyens : livre blanc, back link, génération de leads, leviers d' acquisition de trafic, convertir un prospect en client. Call to action. Google Analytics: analyser les données google Construire un reporting et établir des recommandations. 	30 h	Maitriser les techniques de vente sur le web	Recommandation web marketing pour un annonceur	Pédagogie active
Culture Générale	Théâtre, musée, sortie, livres, film	13h	Avoir des ressources en terme d'inspiration	Sorties, ciné club	Pédagogie active
L'art du pitch	Maitriser les éléments de langage	10 h	Soutenir un projet	Participation à des pitch	
Anglais	Maitriser le vocabulaire professionnel	20 h	Présentation orale		
La journée des ateliers	<ul style="list-style-type: none"> Travail sur le lancement d'un projet developpe par les M1 (jeux /mag) Rendu hebdomadaire du storytelling. 	128 h	Savoir gerer un projet sur le long terme	<ul style="list-style-type: none"> Développement d'un jeu de société ou d'une BD Présenter des supports racontant une histoire chaque semaine 	Pédagogie active et inversée
Tournois de com RNCP34394BC01/02/03/04/05/06	Compétition de com	80 h	Elaborer une stratégie de com	Présentation un annonceur	Pédagogie active
La Grosse Campagne RNCP34394BC/ 01/02/03/04/05/06	Elaborer une campagne média et hors média totale.	50 h	Valider toutes les compétences acquises	Travail sur un an sur un projet personnel	Pédagogie active

Total heures : 576

Les évaluations se font grâce au **bilan de compétences**.
Il s'agit pour les candidats d'acquérir des compétences non pas des notes.

Ils seront donc évalués de la manière suivante :
Compétence **Non acquise / En cours d'acquisition / Acquise / Dépassée**

Ce bilan de compétence est composé de grilles d'évaluation qui seront remplies tout au long de l'année dans chaque matière dans le cadre du contrôle continu. (voir grille d'évaluation)

Ces grilles sont remplies soit lors d'exercices en classe, soit lors de la présentation d'un cas plus complet donné par le formateur soit dans le cadre des compétitions en réponse à un brief.

Un fiche de synthèse résume à la fin de l'année la totalité des compétences acquises et valide définitivement l'acquisition de la matière ou pas.

Modalité d'acquisition du titre :

avoir acquis toutes les compétences des matières générales. (Niveau acquis ou dépassé)

Le cas échéant, si le nombre de compétences non validées ne dépasse pas 2 l'académicien obtient le titre sous réserve de valider ces compétences l'année suivante.

Si le nombre de compétences non acquises est supérieur à 2 l'académicien n'obtient pas le titre.
L'académicien peut valider ses compétences par bloc.