

CATALOGUE FORMATION

MASTERE SPECIALISE MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE



ESUV Business School est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. **ESUV Business School** dispense des formations en Management de la durabilité allant de Bac à Bac +5, en présentiel et à distance, en formation initiale et continue.

- Numéro de déclaration d'activité est le, enregistrée auprès du préfet de la région Ile de France.
- Numéro SIRET

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esuv-ecole.fr - admissions@esuv-ecole.fr

Présentation

Le Mastère Spécialisé Marketing et Communication Digitale (MCD) de l'ESUV est un diplôme inscrit au RNCP, Niveau 7 qui forme des professionnels capables de concevoir, de mettre en œuvre et de piloter des stratégies de croissance et de visibilité en ligne pour tout type d'organisation.

Cette formation s'adapte parfaitement aux besoins de Responsables engagés dans la gestion de la stratégie numérique, qui sont à la recherche de collaborateurs créatifs, passionnés, curieux et motivés.

Le Mastère Spécialisé MCD de l'ESUV permet d'être très opérationnel dès votre première expérience professionnelle. Des cours, conférences, Masterclass, Business Games assurés par des professionnels, experts dans leurs métiers.

La mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires haut de gamme pour effectuer votre alternance.

Certification

Titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles

Prérequis

NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT

Bachelor/Licence et Bac+4

Prérequis :

Le Mastère Spécialisé Marketing et Communication Digitale (MCD) de l'ESUV est accessible aux titulaires d'une Licence/Bachelor ou tout autre diplôme de niveau 6 et en 2^{ème} année Mastère, aux candidats ayant une validation de Mastère 1 ou d'une dérogation du certificateur.

Accès sur étude de dossier et éventuellement entretien.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esuv-ecole.fr - admissions@esuv-ecole.fr

Objectifs

Le Mastère Spécialisé Marketing et Communication Digitale (MCD) de l'ESUV est un diplôme reconnu par l'État de niveau 7 qui vise à atteindre les objectifs suivants :

- ❖ Définir une stratégie marketing et communication multicanale cohérente avec les objectifs globaux de l'entreprise.
- ❖ Maîtriser les Canaux d'Acquisition (Trafic) tels que les leviers de trafic payant (SEA - *Search Engine Advertising*, notamment Google Ads) et de trafic organique (SEO - *Search Engine Optimization*).
- ❖ Développer la capacité à concevoir, produire et optimiser des contenus (articles, vidéos, infographies) adaptés à chaque plateforme pour engager l'audience.
- ❖ Acquérir la maîtrise des outils d'analyse (Google Analytics, tableaux de bord) pour collecter, interpréter les données (KPIs) et prendre des décisions basées sur la performance réelle des campagnes.
- ❖ Maîtriser les Technologies et Plateformes de gestion de la relation client (CRM), ainsi que les enjeux de l'automatisation du marketing (*Marketing Automation*).
- ❖ Concevoir la Stratégie Digitale Globale et gérer l'Expérience Client (UX/CX).
- ❖ Définir le Mix Communicationnel et piloter la Marque (*Branding*) en Ligne.
- ❖ Comprendre les Enjeux Légaux et Éthiques et cultiver l'Innovation.

Méthode pédagogique et évaluation

Modalités d'évaluation :

Études de cas et/ou tests et/ou dissertations et/ou analyses de texte et/ou QCM et/ou évaluation orale et/ou travaux de recherche / Contrôle continu / Bilan de l'alternance et des compétences (écrit + oral) / Soutenance des mémoires / Évaluation professionnelle en entreprise

Documents récapitulatifs de la formation :

Supports de Cours (formats PDF, et/ou Word et/ou PPT), des études de cas et/ou des supports audios et vidéos, d'éventuels exercices à faire en cours de formation

Durée et Financement

DURÉE DES ÉTUDES :

- ❖ 1 ans pour les étudiants titulaires d'un Bachelor ou d'un diplôme équivalent et un an pour les étudiants ayant validé leur 1^{ère} année de Mastère.
- ❖ Alternance possible à partir de la 3^e année.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esuv-ecole.fr - admissions@esuv-ecole.fr

Modalités et délais d'accès

Délais d'accès

- ❖ Les inscriptions pour la rentrée de septembre 2026 se déroulent du 01 mars au 20 septembre 2026
- ❖ Les inscriptions pour la rentrée décalée de Janvier 2027 se poursuivent jusqu'au 18 du mois de décembre

Modalités

L'accès à nos formations peut être initié :

- ❖ Par l'employeur,
- ❖ A l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier,
- ❖ Par un étudiant ou son tuteur légal
- ❖ Alternance possible à partir de la 3e année

Après remplissage de la fiche d'inscription, notre école s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures.

Si la formation nécessite des prérequis, nous vous proposerons alors, et ce quel que soit le mode de financement que vous envisagez, un test de connaissance et/ou un entretien de positionnement (par appel téléphonique ou en visioconférence) et/ou une étude de votre dossier.

Cette formation ne possède pas d'équivalence et de passerelle

Les étudiants qui entrent en première année doivent obligatoirement valider tous les blocs de compétences

POURSUITES D'ÉTUDES

Ce Mastère a une finalité professionnelle et débouche donc sur un emploi. Vous avez aussi la possibilité de vous inscrire en première année de Mastère

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esuv-ecole.fr - admissions@esuv-ecole.fr

Débouchés

- ❖ Chef de projets en agences de communication
- ❖ Chef de projets en agences média ou en régie
- ❖ Responsable communication (externe, interne) chez l'annonceur
- ❖ Chef de produit
- ❖ Responsable marketing digital
- ❖ Chargé de missions
- ❖ Customer Success Manager
- ❖ Entrepreneur en marketing et communication digitales

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Programme

La formation MCD de l'année de spécialisation est organisée autour de deux (2) axes :

AXE 1 : MATIERES DE SPECIALISATION

Semestre 1 :

- ❖ E-commerce et gestion de la relation client
- ❖ Stratégies de communication digitale et Initiation aux Ads
- ❖ Data marketing et analyse de données

- ❖ Publicité en ligne et réseaux Stratégies commerciales des entreprises
- ❖ Intelligence économique et veille stratégique
- ❖ Stratégies d'influence et de lobbying

- ❖ Business Game

Semestre 2 :

- ❖ Droit social
- ❖ Investigation et reformulation du besoin client
- ❖ Management des opérations commerciales
- ❖ Marketing stratégique et placement de produit
- ❖ Business Game
- ❖ Stage (obligatoire)
- ❖ Rédaction du Mémoire professionnel

AXE 2 : EXIGENCES DE CERTIFICATION (facultatif)

- ❖ Validation des blocs de compétences :

Bloc 1 : Créer et développer un projet d'entrepreneuriat numérique avec l'aide de l'IA

Bloc 2 : Concevoir un projet numérique dans une démarche UX Design en s'adaptant à l'IA

Bloc 3 : Conduire un projet numérique en méthodologie agile, élaborer son cahier des charges fonctionnel et ses spécifications techniques

Bloc 4 : Elaborer une stratégie e-marketing et de communication d'un projet d'entrepreneuriat numérique avec l'aide de l'IA

Bloc 5 : Réaliser des études et rédiger des rapports en intelligence économique et stratégie d'entreprise

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Rythme : 2 jours en formation et 3
jours en entreprise

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esuv-ecole.fr - admissions@esuv-ecole.fr

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap



Référent handicap : Stéphane NOAH

Téléphone : 0160055830

Mail : Stephanenoah@emsp-bs.fr

Contacts

Mail : contact@esuv-ecole.fr / admissions@esuv-ecole.fr

Numéro : 0160055830

Les informations relatives au coût de cette formation sont accessibles en cliquant sur le lien suivant : [Cette page](#)

Financement

- ❖ Le contrat d'alternance : l'entreprise s'acquitte des frais de scolarité en lieu et place de l'étudiant.
- ❖ Le Congé Individuel de Formation (CIF).
- ❖ L'aide individuelle à la formation (AIF), si vous êtes demandeur d'emploi
- ❖ Le financement personnel via un job étudiant ou un prêt bancaire.
- ❖ Vous avez la possibilité de payer vos frais de scolarité en plusieurs fois.

Aide à la recherche d'entreprise

- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école