

E-COMMERCE ET MARKETING NUMÉRIQUE

FORMATION SUR 1 AN

DIPLÔME D'ÉTAT BAC +3

ALTERNANCE

24 ÉTUDIANTS/ANNÉE

PRÉ-REQUIS

La formation s'adresse aux titulaires d'un bac+2 minimum :
Licence 2, BUT, BTS en sciences économiques, gestion, commerce, communication ou informatique de gestion



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vous ouvre les portes du commerce électronique en entreprise, en vous donnant les clés pour comprendre et maîtriser les modèles économiques du secteur. Vous apprendrez à développer des stratégies de partenariat et d'influence efficaces, essentielles pour générer du trafic et maximiser la visibilité des produits et services sur le web.

Grâce à un programme complet alliant marketing, stratégie digitale, systèmes d'information et management, vous serez formé aux compétences indispensables pour concevoir, gérer et optimiser des projets e-commerce. Vous approfondirez également des domaines comme le droit du commerce électronique, tout en explorant les dernières avancées technologiques qui transforment les sites web, les bases de données et les analyses statistiques associées.

À l'issue de la formation, vous serez prêt à intégrer un large éventail de métiers du commerce en ligne et à contribuer activement à la croissance des entreprises sur le web.



COMPÉTENCES VISÉES

Les compétences professionnelles s'articulent en 4 activités principales :

- **Intégrer le commerce électronique dans l'entreprise** : analyser et proposer une stratégie de l'activité e-commerce, intégrer les problématiques logistiques et juridiques...
- **Gérer les projets web/ e-commerce** : étudier la faisabilité du projet, analyser les besoins, gérer le temps et les ressources humaines et financières, effectuer un suivi...
- **Administrer des sites web / e-commerce** : concevoir la stratégie éditoriale d'un site web, gérer un site web via des Systèmes de Gestion de Contenu (CMS), répondre à une demande client, exploiter de manière pertinente les bases de données...
- **Animer des sites web / e-commerce** : analyser le comportement du consommateur, communiquer via des supports de communication pertinents, concevoir et mettre en place des actions de référencement afin d'accroître le trafic puis de l'analyser...

Ces compétences demandent un sens de l'organisation, des talents de rédaction, une capacité de suivi des relations et d'analyse.



ORGANISATION

La formation (enseignement et présence en entreprise) est dispensée de septembre à juin. Elle est bâtie sur des séquences d'une semaine d'enseignement dans les locaux de l'IAE Nantes, ou de l'IA - l'Intelligence Apprenante, alternant avec une semaine en entreprise.



DÉBOUCHÉS

La formation répond au besoin de personnels qualifiés dans tous les secteurs de l'économie où intervient la commercialisation d'un produit ou d'un service, avec une prise de commande et/ou paiement à distance. Elle offre des débouchés autour de 2 grands types de métiers : ceux de l'animation de site web et de la gestion de trafic, et ceux de l'administration de site web.

- **Animation de site web** : trafic manager, chargé.e en référencement (SEO/SEA/SMO), community manager, chargé.e en communication web, responsable affiliation, etc.
- **Administration de site web** : webmaster, (assistant.e) chef.fe de projet web / e-commerce, gestionnaire de magasin en ligne / store manager, chef.fe de produits internet, etc.



PARTENARIATS

La Licence professionnelle est conçue en partenariat avec IA - l'Intelligence Apprenante (CFA), avec le soutien de La Cantine, association dédiée aux professionnels du numérique et de l'innovation.



LICENCE PROFESSIONNELLE

E-COMMERCE ET MARKETING NUMÉRIQUE



ENSEIGNEMENTS

Maquette prévisionnelle - en cours de validation par les instances de Nantes Université

LICENCE PROFESSIONNELLE (60 ECTS)	450H
Intégrer l'e-commerce dans l'entreprise Stratégie d'intégration du e-commerce et business model La logistique du e-commerce	55h
Management de projet e-commerce Fondamentaux management de projet Management de projet e-commerce	36h
Technologie et techniques du e-commerce Architecture et conception d'un site e-commerce Base de données et gestion de contenu Référencement et gestion de trafic	105h
Parcours individualisé	32h

Webmarketing et parcours client Parcours client Communication et community management	80h
Environnement numérique et ouverture professionnelle Droit du commerce électronique Anglais de l'e-business Nouvelles tendances et retours d'expériences Evénements professionnels	72h
Projets tutorés Méthodologie et ateliers de suivi du mémoire Projets de communication	70h
Activités en entreprise	



MODALITÉS D'ACCÈS

Le recrutement s'effectue sur examen du dossier et entretien de validation du projet professionnel.

Le dossier de candidature est téléchargeable en ligne à l'adresse : www.univ-nantes.fr/iae/formations (se référer à la formation souhaitée).

N.B. : La signature d'un contrat de travail (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation) conditionne l'intégration du candidat dans la filière, dans la limite des places disponibles.

FORMATION CONTINUE

Ce diplôme est accessible avec un statut Formation continue pour les salariés ou demandeurs d'emploi ayant déjà une expérience professionnelle. L'accès peut se faire soit avec le titre requis pour la formation, soit après validation des acquis professionnels.

Contact service Formation continue :

Emma Coulon - fc-iae@univ-nantes.fr / Tél. +33 (0)2 76 64 18 16.

Infos sur www.univ-nantes.fr/iae/fc.



FRAIS D'INSCRIPTION

FORMATION EN ALTERNANCE

Les étudiants inscrits dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation ne sont pas redevables des droits universitaires, ni des frais de sécurité sociale.

Contribution vie étudiante et campus (CVEC) : **103€** à régler auprès des CROUS (année 2024-2025)

CONTACTS

Responsables pédagogique :

Aurélié Girard

aurelie.girard@univ-nantes.fr

Georgina Gonzalez-Hemon

georgina.gonzalez-hemon@univ-nantes.fr

Assistante de formation :

contact-lpecom@univ-nantes.fr



INFOS PRATIQUES

Retrouvez plus d'informations sur la formation