

LP E-COMMERCE ET MARKETING NUMÉRIQUE (EMN) parcours GESTION DE PROJETS E-COMMERCE (GPE)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette Licence Professionnelle permet aux diplômés d'exercer plusieurs métiers dans tous types d'entreprise. Les dénominations étant très nombreuses et évolutives, on peut citer plusieurs catégories d'objectifs :

- tirer parti des nouveaux usages des clients dans le commerce digital et le marketing digital et repérer les évolutions porteuses ;
- communiquer en exploitant toutes les interactions rendues possibles par les ressources du web : sites internet, médias sociaux, smartphone ...
- gérer la relation client en profitant des synergies entre les canaux traditionnels et les canaux online ;
- optimiser le référencement des sites web et des espaces sur les réseaux sociaux ;
- gérer des projets depuis la conception d'une offre jusqu'à la livraison en passant par la participation à la création de supports en ligne (sites marchands par exemple) ;
- analyser les données générées par les interactions créées sur le web ;
- gérer un projet digital (spécifique au parcours GPE).

Les compétences attendues en fin de formation sont notamment :

- communiquer en français et en anglais dans un environnement digital ;
- élaborer un plan de communication commerciale en tenant compte des nouveaux comportements des consommateurs ;
- concevoir un circuit de distribution en tenant compte des nouveaux comportements des consommateurs ;
- concevoir un site marchand et l'animer ;
- gérer des masses de données et faire des requêtes ;
- connaître les principaux principes de sécurité informatique ;
- tirer parti de l'écosystème de l'économie numérique ;
- apprécier les enjeux juridiques et éthiques ;
- gérer la relation clients ;
- manager un projet dans l'e-commerce en intégrant les aspects logistiques.

CONDITIONS D'ADMISSION

Les prérequis pour intégrer cette formation sont d'être titulaire d'un des BAC+2 (120 ECTS) suivants : BTS MUC, NRC, Comptabilité, gestion et commerce international ; DUT GACO, GEA, Info-Com, QLIO, TC ; L2 AES, Éco Gestion. L'admission se fait sur dossier.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Le volume horaire est de 450h de formation et 150 heures de projet. Le stage de fin de formation dure 16 semaines. La formation dure un an et est organisée en 7 unités d'enseignement (UE), projet

tutoré et stage compris. Elle est structurée selon le rythme de 2 à 3 jours en entreprise et de 2 à 3 jours à l'IUT par semaine. Elle peut être suivie en formation initiale, en formation continue, par VAE ou en alternance (sous contrat de professionnalisation uniquement).

APERÇU DU PROGRAMME

UE1 COMMUNICATION (4 ECTS)	52h
Communication pour le web	22h
Anglais économique et commercial	30h
UE2 MARKETING DIGITAL EN E-COMMERCE (10 ECTS)	106h
Planification, communication commerciale cross-média	20h
Outils création audience	18h
Évolution des comportements des consommateurs	30h
Gestion relation client	18h
Stratégie de distribution cross-canal	20h
UE3 INFORMATIQUE AU SERVICE DU E-COMMERCE (6 ECTS)	90h
Conception d'un site marchand et analyse de données	44h
Gestion d'une base de données	28h
Principes de base de la sécurité informatique	18h
U4 PLANIFICATION (6 ECTS)	80h
Écosystème du e-commerce et du marketing numérique	20h
Stratégie et business models	20h
Management projet	22h
Bases de la logistique en e-commerce	18h
UE5 GESTION DE PROJETS E-COMMERCE (12 ECTS)	122h
Utiliser les logiciels spécifiques à la logistique	20h
Exploiter les concepts et les outils de planification	18h
Maîtriser les méthodes de créativité	18h
Organiser et diriger la production de connaissances	18h
Améliorer le référencement sur les moteurs de recherche	18h
Optimiser l'utilisation de moteurs de recherche	30h
UE6 PROJET TUTORÉ (10 ECTS)	150h
UE7 STAGE EN ENTREPRISE (12 ECTS)	16 semaines

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- animateur de communauté ou community manager ;
- chargé de référencement ou trafic manager ;
- gestionnaire de média sociaux ;
- chef de projet e-CRM ;
- acheteur d'espaces publicitaires pour le web ;
- chef de produit Web ;
- chef de projet digital ;
- chef de produit online/offline ;
- coordinateur service client et logistique e-commerce.

CONTACTS

Mario Lezoche (responsable du diplôme)
Secrétariat du département QLIO

mario.lezoche@univ-lorraine.fr
luthec-qlio-secretaire@univ-lorraine.fr
03.72.74.18.30