

E-commerce et marketing numérique / parcours e-logistique - Campus de Cambrai



Niveau d'étude
visé
BAC +3



ECTS
60 crédits



Composante
IUT - Institut
Universitaire de
Technologie



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

- L'objectif de la licence professionnelle E-Commerce et marketing numérique, parcours E-Logistique, est de former de manière opérationnelle de futurs professionnels capables de développer les ventes sur le canal internet, de participer à l'adaptation des structures de l'entreprise au e-commerce.
- La licence E-commerce et marketing numérique/E-Logistique apporte aux étudiants des connaissances qui les préparent à l'évolution du comportement d'achat des clients. Les entreprises doivent construire une relation différente avec ces derniers et l'intégration du canal internet dans la stratégie de l'entreprise s'avère aujourd'hui indispensable pour toutes les entreprises, de la toute petite à la plus grande.
- [Candidater en licence professionnelle](#)
- [Ecandidat](#)

Savoir-faire et compétences

La formation est structurée autour de **6 grands blocs** de compétences :

- Bloc 1 : Gérer un projet digital
- Bloc 2 : Concevoir et administrer un site Internet
- Bloc 3 : Mettre en place une campagne de communication digitale
- Bloc 4 : Gérer la vente en e-commerce
- Bloc 5 : Analyser la relation client en ligne

- Bloc 6 : Assurer la logistique d'une activité e-commerce

Organisation

Contrôle des connaissances

- L'évaluation est faite sur la base d'un contrôle continu des connaissances et d'une évaluation certificative des compétences de chaque bloc grâce à une mise en situation réelle ou simulée.
- La période en entreprise donne lieu à un rapport d'activité professionnelle suivi d'une soutenance.
- Réalisation d'un projet tuteuré donnant lieu à l'élaboration d'un mémoire et à une soutenance orale en anglais.
- La licence est décernée aux étudiants qui ont validé l'ensemble des blocs de compétences et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et de l'activité professionnelle.
- Ce diplôme est accessible en VAE. En cas de validation partielle, le jury VAE émet des préconisations spécifiques à chaque candidat.
- Le jury constitué en vue de la délivrance du diplôme est composé d'enseignants et de professionnels exerçant des fonctions en relation étroite avec la spécialité. Il est désigné par l'arrêté du Président de l'université et il se réunit en juillet.

Stages

Stage en alternance avec des missions variées telles que :

- participation à la mise en œuvre de la stratégie digitale de l'entreprise
- développement de l'activité digitale des magasins
- mise en place et développement de site web marchand
- gestion de la présence sur les marketplace
- développement de l'acquisition de trafic (SEO, SEA)
- communication digitale
- community management, gestion de communauté
- gestion de la relation client en ligne

Admission

Conditions d'admission

Peuvent accéder à la formation : Les candidats titulaires d'un Bac+2 dans le domaine du commerce, du marketing, de la gestion, des sciences humaines, ou d'un diplôme bac+2 du secteur tertiaire :

- DUT techniques de commercialisation, Gestion des Entreprises et des Administration
- BTS dans les domaines équivalents (CI, Tourisme, Support à l'action managériale - SAM, assistant de gestion PME-PMI, négociation et digitalisation de la relation client - NDRC, technico-commercial, management commercial opérationnel - MCO...).

Les personnes bénéficiaires de la VAE (validation des acquis de l'expérience) et/ou de la VAP (validation des acquis professionnels) avec un niveau équivalent aux diplômes cités ci-dessus. Les salariés et demandeurs d'emploi titulaires des diplômes cités ci-dessus. Cette licence est organisée en formation par apprentissage et formation continue. L'admission est prononcée par une commission de sélection qui examine les dossiers des candidats et évalue les acquis

Pré-requis obligatoires

Les candidats doivent être titulaires d'un Bac+2 ou équivalent (VAE, VAP) dans le domaine du commerce, du marketing, de

la gestion, des sciences humaines, ou d'un diplôme bac+2 du secteur tertiaire :

- DUT techniques de commercialisation, Gestion des Entreprises et des Administration
- BTS dans les domaines équivalents (CI, Tourisme, Support à l'action managériale - SAM, assistant de gestion PME-PMI, négociation et digitalisation de la relation client - NDRC, technico-commercial, management commercial opérationnel - MCO...).

Compétences nécessaires

COURS DISPENSES EN FRANCAIS (niveau requis : B2)

Et après

Insertion professionnelle

Responsable e-commerce, responsable marketing internet, responsable marketing digital, responsable de la stratégie commerciale, responsable affiliation et partenariats web, web marketer, responsable acquisition on line, responsable logistique, ...

Intitulés métiers visés

Responsable e-commerce, responsable marketing internet, responsable marketing digital, responsable de la stratégie commerciale, chargé de référencement web, web marketer, trafic manager, social média manager, community manager, responsable acquisition on line...

Débouchés concours (secteurs et intitulés)

Concours de la fonction publique ouverts au niveau Bac+3

Taux de réussite BAC BP : 0.0

Taux de réussite BAC BT : 0.0

Taux de réussite BAC ES : 0.0

Taux de réussite BAC L : 0.0

Taux de réussite BAC S : 0.0

Taux de satisfaction : 0.0

Infos pratiques

Contacts

LP ECMN/e-logistique - Formation en alternance

☎ 03 27 51 11 93

✉ iut-alternance@uphf.fr

Programme

Volume horaire global : 500 heures à l'IUT dont 50 heures de projet tuteuré + période en entreprise

Année 3

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
MODU 6 Stratégies de l'internet	UE				2 crédits
MODU 8 Module d'ouverture au monde professionnel	UE				2 crédits
MODU 4 GESTION DE LA DATA	UE				4 crédits
MODULE 1 Gestion de projet digital	UE				4 crédits
MODU 5 Création de sites et responsive webdesign (niveau 1)	UE				4 crédits
MODU 3 Gérer son image digitale	UE				4 crédits
MODU 7 Module polytechnique	UE				4 crédits
MODULE 2 Optimiser sa présence sur le web	UE				4 crédits

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
MODU 4 Supply chain en e-commerce & e-commerce international	UE				4 crédits
MODU 1 Gestion de la relation client en ligne	UE				4 crédits
MODU PROJET TUTEURÉ	UE				4 crédits
MODU 5 E-logistique	UE				2 crédits
PERIODE PROFESSIONALISANTE	UE				6 crédits
MODU 3 Fondamentaux droit numériq & sécurisation des données	UE				4 crédits
MODU 2 Anglais de spécialité	UE				4 crédits