


Bachelor e-MARKETING

Alternance, formation initiale, formation continue, VAE.



 ltpsully.com



Responsable du Développement de l'Unité Commerciale Spécialité e-marketing



IPAC[®]

Certifié par l'Etat Niveau 6 (ex niveau II, Bac+3) inscrit au RNCP (Arrêté du 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 7 juin 2016) En partenariat avec l'IPAC NSF 312

Domaines de compétence

Le Responsable d'Unité gère, anime, développe son unité, dans l'univers du digital, des réseaux sociaux et du web au sein d'une entreprise. Il est impliqué dans le processus du management de la communication et du Business Internet.

Postes et fonctions visés

Chef de projet digital
Chargé de communication
Social Média Manager / Community Manager
Responsable E Business
Media planneur
Responsable du développement
Webmarketeur

Conditions d'accès

Etre titulaire d'un diplôme niveau 5 (ex niveau 3 BAC + 2) ou avoir validé 120 ECTS.

Profil du candidat

- Capacité à organiser et à gérer
- Sens de la communication, du contact, de l'écoute
- Etre créatif et passionné par les nouvelles technologies et rigoureux,
- Capacité d'analyse, de synthèse et de déduction
- Bonne expression écrite et orale en français et en anglais

Rythme de la formation

Formation en 12 mois en alternance (contrat d'apprentissage ou professionnalisation ou stage)

Rémunération

Rémunération des alternants comprise entre 43% et 80% du SMIC pour les moins de 26 ans et 100% du SMIC pour les plus de 26 ans (sauf accords de branche plus favorables au salarié).

UE Stratégie Marketing Digitale

- Plan marketing digitale
- Communication intégrée
- E-commerce et omnicanal
- Expérience utilisateur
- Social paid
- Réalisation et référencement d'un site web/Ux
- Dossier professionnel Ecrit + soutenance orale)
- Pratique professionnelle en entreprise

UE Activité Managériale,

- Management de projet web
- Management des Hommes et des organisations

UE Activité Gestionnaire

- Droit sur l'internet
- Culture juridique de l'entreprise
- Gestion financière

UE Activité Commerciale et Marketing

- Marketing stratégique
- Stratégie de communication
- Communication opérationnelle
- Politique commerciale et relations clients
- Négociation
- Branding et Brand contact

UE Applications Professionnelles

- Anglais
- Outils informatiques du manager
- Suite Adobe
- Pratique professionnelle en entreprise
- Dossier professionnel

Les compétences professionnelles à acquérir

Activité Stratégie Marketing Digitale :

- Connaître les grandes tendances de la consommation des médias pour définir une stratégie de communication
- Concevoir un site e-commerce et élaborer une stratégie omnicanal
- Reconnaître les composantes d'une bonne expérience client et bâtir une expérience client fluide
- Savoir identifier le type de ciblage d'intention le mieux adapté à une problématique à travers les réseaux sociaux
- Être en capacité de créer un site performant et un blog professionnel

Activité Commerciale et Marketing

- Définir et mettre en œuvre une politique d'animation et de développement d'une communauté d'internautes
- Définir des indicateurs-clés pour mesurer le développement de la notoriété d'une société/ marque sur le web
- Mener une analyse qualitative des fréquentations commerciales d'un site en termes de profils de clientèle
- Identifier les besoins – Anticiper les besoins et s'adapter

Activité Managériale et Activité Gestionnaire

- Etre capable de comprendre le principe du calcul d'un prix de revient d'un produit ou d'un service, et en conséquence, de fixer un prix de vente en fonction des contraintes financières et de rentabilité de l'entreprise.
- Comprendre, et être en mesure d'accomplir des tâches opérationnelles et stratégiques de manager
- Comprendre les questions juridiques relatives à l'utilisation du web



Informations &

préinscriptions en ligne

04.91.92.81.94 / 04 91 94 57 48

Email: contactalternance@ltpsully.com

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille