

E-commerce

Licence professionnelle E-Commerce et marketing numérique

 Durée
1 an



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie de
Lille



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

La Licence Professionnelle *E-commerce et Marketing Numérique* constitue une voie de spécialisation idéale pour les étudiants titulaires d'un Bac+2 souhaitant s'insérer rapidement dans le monde professionnel.

Proposée **en alternance**, elle permet aux apprenants de combiner enseignements théoriques et immersion en entreprise, favorisant ainsi l'acquisition de compétences opérationnelles directement applicables.

Elle s'adresse notamment aux diplômés de L2, BTS ou BUT dans les domaines du commerce, de la gestion, du marketing ou de l'informatique appliquée.

Les enseignements regroupent :

- des **bases théoriques** indispensables (droit des contrats, négociation commerciale, marketing...),
- des **enseignements professionnels** centrés sur le e-commerce et le webmarketing,
- une **SAE (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation)** permettant de mettre en pratique les compétences acquises,
- une **formation en entreprise**, intégrée dans le cadre de l'alternance, pour acquérir une expérience professionnelle concrète.

Cette formation professionnalisaante offre une double compétence en **marketing digital** et en **gestion de**

sites marchands, répondant aux besoins croissants des entreprises dans le secteur du numérique.

Objectifs

La formation a pour finalité de former des professionnels capables de **concevoir, développer, optimiser et piloter un site e-commerce**.

Elle apporte une maîtrise des outils de création et de gestion de plateformes en ligne, ainsi que des leviers d'acquisition et de fidélisation propres au commerce numérique : visibilité, référencement, ciblage clients, régulation, performance commerciale ou encore internationalisation.

Savoir-faire et compétences

À l'issue de la formation, les diplômés maîtrisent un ensemble de compétences stratégiques, techniques et commerciales :

Analyse & stratégie

- Analyser les besoins des clients et les tendances du marché.
- Poser un diagnostic sur la viabilité et le développement d'un produit ou d'un site marchand.
- Définir des objectifs stratégiques adaptés au positionnement de l'entreprise.
- Comprendre les pratiques marchandes spécifiques au commerce électronique

Marketing digital & acquisition

- Concevoir et déployer des campagnes marketing sur internet.
- Utiliser les leviers du marketing digital pour générer du trafic et des conversions (SEO, SEA, emailing, réseaux sociaux, content marketing...).
- Mettre en œuvre une stratégie multilingue et adaptée à l'international.

Gestion et optimisation d'un site e-commerce

- Participer à la création ou à l'amélioration d'un site via les plateformes courantes (CMS).
- Assurer l'animation commerciale du site pour stimuler les ventes.
- Collaborer efficacement avec des développeurs et prestataires techniques.
- Planifier et anticiper les évolutions fonctionnelles ou applicatives d'un site.

Data, pilotage & relation client

- Maîtriser les outils informatiques de gestion des données prospects/clients/produits.
- Utiliser des outils d'analyse pour mesurer et interpréter les performances (KPI, tableaux de bord).
- Intégrer ces données dans le pilotage global de l'activité.
- Assurer le suivi des relations avec les clients, fournisseurs et partenaires.

Gestion de projet & entrepreneuriat

- Mettre en œuvre une méthodologie complète de création d'entreprise e-commerce.
- Piloter un projet digital de la conception à la mise en ligne.

Dimension internationale

Le service des relations internationales accompagne les étudiants dans leur **mobilité à l'étranger**.

Les + de la formation

Les diplômés possèdent un profil **hybride**, particulièrement recherché : ils sont capables d'élaborer une **stratégie e-commerce** et de la **mettre en œuvre techniquement**, ce qui

facilite leur insertion professionnelle et leur polyvalence en entreprise.

Organisation

Organisation

La formation s'étend sur **deux semestres** et s'articule autour de **Blocs de Connaissances et de Compétences (BCC)**. Elle alterne cours, ateliers pratiques, projets tutorés et immersion professionnelle en entreprise.

Programme

SEMESTRE 5

BCC 1 : Utiliser les outils numériques de référence et Exploiter des données à des fins d'analyse

Web design (ergonomie, photoshop)

Intégration audiovisuelle

Gestion de la relation client

Étude de marchés en ligne

Statistiques appliquées eu Ecommerce

BCC 2 : S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère

Anglais

Rédaction de cahiers des charges

BCC 3 : Positionnement vis-à-vis d'un champ professionnel

Méthodes de résolution de problèmes

SAE

RSE

Projet Personnel et Professionnel (PPP) et Portfolio

Stage/ Formation en entreprise

BCC 4 : Contribuer au développement de la stratégie e-commerce

Spécificité du marketing digital et E-consommateur

Droits des contrats et du we

Fonctions logistiques

Méthodologie de conduite de projets

Audit des sites

Méthodes et outils de création de sites
Cahier de recettes

BCC 5 : Gérer des plateformes de e-commerce

Langages des sites E-commerce
Gestion des bases de données
Présentation des content management systems

SEMESTRE 6

BCC 6 : Gérer les ventes en ligne

Sécurisation des paiements
Scénarisation
Intégration audiovisuelle
Gestion de la relation client
Outils de contrôle de gestion
Statistiques des ventes : recommandations, scoring, prévision

BCC 2 : Expression et communication écrites et orales

Anglais du web
Rédaction du web

BCC 3 : Positionnement vis-à-vis d'un champ professionnel

SAE
Projet Personnel et Professionnel(PPP)/Portfolio
Stage/Formation en entreprise

BCC 7 : Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

Comprendre et construire un business plan
Outils de pilotages de site

BCC 5 : Gérer des plateformes de e-commerce

Langage des sites e-commerce
Méthode de développement agile
Stratégie de référencement
Management des communautés des médias sociaux
Programme d'affiliation, marketplace et dispositifs de partenariats

Ouvert en alternance

Les étudiants sont amenés à pratiquer une alternance entre enseignements et entreprise (3 jours en entreprise et 2,5 jours à l'IUT par semaine).

Admission

Conditions d'admission

Étude du dossier puis entretien

Modalités d'inscription

Vous êtes titulaire d'un bac + 2 ou vous faites valoir un autre diplôme, une autre formation et/ou des expériences personnelles et professionnelles équivalant à un bac +2.
Vous êtes de nationalité française ou ressortissant de l'Union européenne et pays assimilés : vous devez faire acte de candidature sur la plateforme <https://ecandidat.univ-lille.fr>

Vous êtes de nationalité étrangère (hors UE et assimilés) : veuillez prendre connaissance des modalités d'admission sur <https://international.univ-lille.fr/etudiants-etrangers/individuel/>

Et après

Insertion professionnelle

Les enseignements étant professionnalisants, la formation vise et permet une entrée immédiate dans le monde du travail.

SECTEURS D'ACTIVITÉS :

- Agences de communication
- Entreprises de vente à distance
- PME désirant commercialiser par Internet

MÉTIERS VISÉS :

- Chef de rayon e-commerce
- Référencement, Trafic manager
- Rédacteur web
- Community manager
- Assistant chef de projet commerce électronique

- Chargé de clientèle en ligne

Infos pratiques

Autres contacts

Responsable pédagogique : Monsieur le Professeur Larbi AIT HENNANI

Secrétariat pédagogique
+33 (0)3 62 26 94 16

 iut-rbx-lp@univ-lille.fr

Lieu(x)

 Roubaix - IUT

Campus

 Campus Roubaix-Tourcoing