

# NUMÉRIQUE

# Marketing digital et gestion e-commerce

## DURÉE - DATES - LIEU

- 17 semaines dont 4 semaines de stage en entreprise
- Louviers / Val de Reuil
- 30 Mai 2022 / 28 Octobre 2022

## PUBLIC

- Demandeur d'emploi ou salarié.e en reconversion professionnelle
- Accessible aux personnes handicapées

## PRÉREQUIS

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau Bac (= niveau IV)
- ou du baccalauréat
- ou 3 années d'expérience professionnelle le commerce
- Avoir un projet validé dans le commerce, idéalement par le biais d'une PMSPM (Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel) ou par des enquêtes professionnelles ou par des expériences personnelles ou professionnelles réussies
- Fibre commerciale, créativité, adaptabilité et réactivité, esprit d'équipe et capacité à travailler en autonomie, rigueur, intérêt pour le marketing digital et la culture web.

## FINANCEMENT

Pour les demandeurs d'emploi : financement Région Normandie et co-financement Union Européenne et Fonds Social Européen en cas d'éligibilité.

Financement individuel : 5659.50€

Autres financements : nous consulter

## RÉMUNÉRATION

Nous consulter

## Métier / missions

- A la croisée des métiers du web (technique), du marketing et de la vente, le chargé.e e-commerce gère au quotidien le site e-commerce et la stratégie digitale pour optimiser le placement des produits ou services et accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise.
- Aujourd'hui près de 9 internautes sur 10 achètent sur Internet et le e-commerce représente plus de 100 milliards d'euros de chiffre d'affaires. C'est donc un poste de plus en plus recherché par les entreprises !
- Il.elle accompagnera le direction générale ou la direction marketing dans la réalisation de diverses missions comme :
- Développer les leviers du webmarketing : référencement, emailing, affiliation, bannières publicitaires, mise en place des partenariats, réseaux sociaux, placement de produits sur des market places ;
- Programmer des opérations spéciales (promotions, soldes, jeux concours, remises fidélité ...);
- Participer à la création de supports web (vidéos, bannières, témoignages clients, démonstrations produits...);
- Mettre à jour le contenu site internet, l'adapter aux évolutions fonctionnelles, graphiques et techniques ;
- Veiller au bon déroulement des ventes en ligne : suivi des commandes, des expéditions et des retours.
- Etablir le bilan des opérations réalisées.

## Objectifs de la formation

- Développer ses connaissances techniques en marketing digital, social marketing et e-commerce ;
- Etre capable d'analyser son marché, définir et réaliser des actions de marketing digital et opérations e-commerce dans le cadre législatif en vigueur, établir le bilan des opérations mises en place.

## Validation

- Attestation de formation délivrée par l'ESCCI.
  - Possibilité de valider le BLOC A du Bac+2 Gestionnaire d'unité commerciale spécialisation « e-commerce » - Diplôme Négoventis, reconnu niveau 5 (nouvelle nomenclature) au RNCP.
- Intitulé du Bloc A : mettre en œuvre des actions commerciales et opération marketing e-commerce.

Parc d'activités de la forêt  
461, rue Henri Becquerel - CS 50112 - 27091 Evreux Cedex  
02 32 28 70 50 - insertionpro27@normandie.cci.fr

[WWW.ESCCI.FR](http://WWW.ESCCI.FR)



ESCCI - 01/2022 - Document non contractuel.



# PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Durées	Contenu
<b>Accueil</b>	<b>3.5 H</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cohésion de groupe.</li></ul>
<b>Communication professionnelle et connaissance du territoire et des métiers</b>	<b>14 H</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Travail sur l'expression, la communication et la remédiation cognitive pour développer les compétences sociales dans une relation professionnelle de travail en équipe et dans l'apprentissage du respect des consignes, connaissance du territoire et des métiers.</li></ul>
<b>S'insérer professionnellement dans un emploi durable 28h</b>	<b>28H</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Réalisation du CV</li><li>• Elaboration de la lettre de motivation</li><li>• Préparation à l'entretien de recrutement</li><li>• Recherche concrète d'un stage, d'offres</li><li>• Organisation de la recherche d'un emploi</li><li>• Démarchage direct des entreprises</li></ul>
<b>Bloc de compétences 1 : Mettre en œuvre des actions commerciales et opération marketing e-commerce</b>	<b>189H</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Assurer une veille commerciale de la concurrence (14H)</li><li>• Identifier la demande sur son marché (28H)</li><li>• Analyser l'offre sur son marché (28H)</li><li>• Maîtriser les techniques de merchandising (28H)</li><li>• Maîtriser les techniques de promotion du produit/service (28H)</li><li>• Exploiter les techniques du cross canal (28H)</li><li>• Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre des actions (21H)</li><li>• Appliquer une méthodologie de projet (21H)</li></ul>
<b>Bloc de compétence 2 : spécialisation E-commerce</b>	<b>203H</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Elaborer une fiche produit</li><li>• Etablir et mettre en œuvre une stratégie de publicité</li><li>• Maîtriser les outils de conception Web</li><li>• Maîtriser les techniques de Marketing Opérationnel</li><li>• Exploiter les techniques de Marketing Social</li><li>• Optimiser le référencement d'un site internet</li><li>• Maîtriser la gestion des coûts et des Stocks</li><li>• Assurer la gestion du suivi client</li><li>• Garantir le respect du cadre législatif lors de mise en place d'une stratégie de E-commerce</li><li>• Appliquer les mesures de sécurité et mettre en place un système de paiement sécurisé</li><li>• Bilan de l'action</li></ul>

Pour plus d'informations sur le suivi de candidature, les financements spécifiques, l'accès handicap, les méthodes pédagogiques et les méthodes d'évaluation, l'encadrement de la formation, le suivi des stagiaires et les indicateurs de résultats (taux de placement, ect...), consultez notre site internet [www.escci.fr](http://www.escci.fr)