

# E-commerce et marketing numérique - Marketing et commerce sur internet



## Présentation

La licence ECMN a pour objectif de former des spécialistes de la relation client autour des métiers du e-commerce, du marketing, de la communication, capables de travailler en environnement BtoB ou BtoC.

La Licence professionnelle **e-commerce et marketing numérique** propose le parcours :

- Marketing et commerce sur internet

## Objectifs

Les objectifs opérationnels consistent à former les futurs acteurs du commerce digital/numérique. ces acteurs pourront exercer leurs responsabilités de manière large soit dans le management et l'encadrement d'équipes, la conception et le déploiement de stratégies marketing numériques, la rédaction de contenus rédactionnels, de vidéos, ou la création d'outils de communication spécifiques (sites web, applications..) la prospection, la gestion, la fidélisation de clients (via un site web, une application, les réseaux sociaux...). La formation a aussi comme objectif d'initier les apprenants à la création d'entreprise numérique.

## Savoir-faire et compétences

Etudier et mettre en œuvre la commercialisation de produits et de services via le web ou les applications mobiles.

Participer à l'insertion des NTIC dans l'entreprise,

Concevoir et manager des projets web ou mobile dans le cadre d'une stratégie marketing et ou de communication donnée,

Evaluer et veiller à la mise en œuvre des projets numériques,

Concevoir un cahier des charges,

Rédiger des contenus,

Superviser l'activité d'une équipe.

## Echanges internationaux

Une partie de la formation peut être réalisée en mobilité internationale durant une semaine. Cette mobilité est proposée et financée par le CFA et l'IUT à Dublin.

## Organisation

### Rythme d'alternance

L'alternance se fait selon le rythme général suivant : 2 jours de formation, 3 jours en entreprise.

### Stages

La formation est uniquement en alternance.

### Stages et projets tutorés

Les projets tutorés, véritables projets proposés par des entreprises, se déroulent sur une période de 6 mois et sont encadrés par des professionnels. Ils consistent en des études stratégiques, des préconisations, des réalisations dans le domaine de l'ECommerce (création de site, d'applications, création de contenus, de vidéos...) en

la mise en place de politiques d'acquisition ou de fidélisation de clients (via les réseaux sociaux par exemple...).

## Contrôle des connaissances

Le contrôle de connaissance se fait de manière générale sous forme de contrôle continu.

## En savoir +

- **Consulter la fiche sur le site de l'IUT :**  
<https://www.iut-evry.fr/nos-formations/lp/lp-e-commerce-et-marketing-numerique-parcours-marketing-et-commerce-sur-internet/>

## Modalité d'accès

### Admission

Les prérequis pour intégrer la formation sont essentiellement la possession d'un diplôme validé à Bac + 2 (DUT, BTS, L2 validée...) soit d'un titre de niveau III, soit une VAP. Ces diplômes peuvent être à dominante « technique » ou « marketing » ou « gestion ».

### Conditions d'admission

L'admission se fait selon le processus suivant : étude du dossier, tests, entretien.

### Pré-requis nécessaires

Les pré-requis sont les suivants : une forte appétence pour le numérique, ainsi qu'un diplôme validé bac+2.

### Validation des Acquis de l'Expérience

L'accès au diplôme par la voie de la VAE est possible.

## Et après

### Poursuite d'études

Les poursuites d'études, lorsqu'elles sont réalisées, conduisent les étudiants essentiellement vers des Masters « Ecommerce », "Marketing digital" (Ecoles de Commerce, Universités...) ou des titres de type Rncp Niveau I (niveau 7 Européen), axés sur le digital..

## Insertion professionnelle

L'insertion professionnelle se fait, à titre d'exemple, en direction des métiers suivants :

**Responsable du développement des ventes de produits ou de services :** Prendre en charge l'étude et la recherche de nouveaux débouchés, de nouveaux marchés, et le développement des ventes sur ces marchés.

**Chef de projet junior communication :** Concevoir et suivre des campagnes communication on et off line (emailing, affiliation, campagnes adwords, référencement...) et en suivre l'efficacité. Participer à la mise en œuvre de stratégies de fidélisation.

**Chef de projet junior marketing :** Prendre en charge la commercialisation d'espaces publicitaires d'un site de e-Commerce, et la recherche de partenariats. Participer à l'élaboration et à l'évaluation des stratégies CRM.

**Webmaster éditorial :** Participer à la mise à jour éditoriale des sites de l'entreprise.

**Community manager :** Prendre en charge le recrutement, l'animation et le suivi de communautés via les réseaux sociaux (Facebook, Twitter...).

**Chef de projet CRM :** Participer à la réalisation et à la mise à jour des bases de données de l'entreprise et leur utilisation en gestion de la relation client

## Statistiques, devenir des étudiants

Plus de 95% des étudiants ayant suivi la formation sont diplômés. Par la suite au regard de la forte dynamique du secteur du digital la plupart optent soit pour une insertion professionnelle directe soit pour une poursuite d'études en alternance dans les métiers du numérique.

### Admission

L'admission se fait selon le processus suivant : étude du dossier, tests, entretien.

## Contrôle des connaissances

Le contrôle de connaissance se fait de manière générale sous forme de contrôle continu.

|                              |        |
|------------------------------|--------|
| - Mémoire professionnel      | 6 ECTS |
| - Soutenance professionnelle | 3 ECTS |
| - Projet professionnel       | 1 ECTS |

## Contacts

**Responsables de la mention et de la formation FA :**  
Xavier Bouvier ✉ [x.bouvier@iut.univ-evry.fr](mailto:x.bouvier@iut.univ-evry.fr)

Philippe Usseglio-nanot ✉ [p.usseglio-nanot@iut.univ-evry.fr](mailto:p.usseglio-nanot@iut.univ-evry.fr)

**Assistante de la Licence :** Sylvie Oliver :  
✉ [s.oliver@iut.univ-evry.fr](mailto:s.oliver@iut.univ-evry.fr)

Vous relevez de la FC si vous avez plus de 2 ans d'interruption d'études après votre parcours initial

✉ [Formation-Permanente@iut.univ-evry.fr](mailto:Formation-Permanente@iut.univ-evry.fr) 01 69 47 72 40

## Programme

### Moyenne générale

**Elaborer une stratégie et mettre en oeuvre un plan d'actions** 16 ECTS

- Marketing et communication 9 ECTS
- Webmarketing relationnel (community management) 1 ECTS
- Communication On et Off line 2 ECTS
- Référencement de sites (web et mobiles) 1 ECTS
- Webmarketing opérationnel 3 ECTS
- Presse et rédaction On line 1 ECTS
- Webmarketing stratégique 1 ECTS
- Environnement pluridimensionnel 7 ECTS
- Anglais 2 ECTS
- Enjeux du multimédia / projet personnel 1 ECTS
- Sociologie 2 ECTS
- Gestion des réseaux et systèmes 1 ECTS
- Droit 1 ECTS

**Intégrer les contraintes techniques** 14 ECTS

- La formalisation de l'idée du site ou de l'application 5 ECTS
- Conception de sites 4 ECTS
- Cahier des charges 1 ECTS
- La mise en oeuvre et le suivi du site ou de l'application 9 ECTS
- Management de projets 4 ECTS
- Réalisation de sites 5 ECTS

**Prendre en compte les aspects humains, techniques** 10 ECTS

- Ecommerce 5 ECTS
- Ebusiness 3 ECTS
- Transport et Logistique 2 ECTS
- Expertises Ecommerce 5 ECTS
- Choix enseignements métiers

1 option(s) au choix parmi 3

- Gestion des technologies de l'information 5 ECTS
- Communication et gestion de l'information 5 ECTS
- Vendre sur internet 5 ECTS

**Formation professionnelle** 20 ECTS

- Projet tutoré
- Coaching et soutenance projet tutoré 5 ECTS
- Projet tutoré 5 ECTS
- Entreprise et mémoire professionnel 10 ECTS

## Contacts

**Responsables de la mention et de la formation FA :**  
Xavier Bouvier ✉ [x.bouvier@iut.univ-evry.fr](mailto:x.bouvier@iut.univ-evry.fr)

Philippe Usseglio-nanot ✉ [p.usseglio-nanot@iut.univ-evry.fr](mailto:p.usseglio-nanot@iut.univ-evry.fr)

**Assistante de la Licence :** Sylvie Oliver :  
✉ [s.oliver@iut.univ-evry.fr](mailto:s.oliver@iut.univ-evry.fr)

Vous relevez de la FC si vous avez plus de 2 ans d'interruption d'études après votre parcours initial

✉ [Formation-Permanente@iut.univ-evry.fr](mailto:Formation-Permanente@iut.univ-evry.fr) 01 69 47 72 40