DIPLÔME

Certificat de compétence E-marketing et e-commerce

Code : CC11000A



Niveau d'entrée : Aucun
Niveau de sortie : Aucun
ECTS : 30
Diplôme national
Oui

Déployabilité
A la carte : Formation pouvant s'effectuer au rythme de l'élève, en s'inscrivant aux unités du cursus
Package : Formation pouvant se suivre en s'inscrivant à un "package" (groupe d'enseignements indissociables)

Objectifs pédagogiques

• **Acquérir** les bases du marketing de l'Internet et de la communication sur le Web
• **Développer** une communication digitale efficace
• **Initier les auditeurs** aux notions fondamentales du commerce électronique et ce, dans l'optique, de mener à bien un projet professionnel sur le Web (lancement d'un site de e-commerce, intégration au sein d'une agence digitale)
• **Améliorer les compétences** des auditeurs en matière d'utilisation des réseaux sociaux et de gestion de la e-réputation
• **Accroître leurs connaissances** en matière de gestion de la relation client (recrutement et conversion des visiteurs en clients) et de distribution multi-canal

• Seront également abordés le traitement des données en ligne et les fondements de l'économie numérique.

Compétences et débouchés

Compréhension de l'économie du digital
Acquisition des connaissances de base en e-publicité : référencement payant, affiliation, display, e-mailing, réseaux sociaux, web analytics
Acquisition des connaissances de base en e-commerce : modèles économiques, référencement naturel, ergonomie de sites, logistiques, gestion des noms de domaines

Méthodes pédagogiques

Les enseignements théoriques, couplés à des mises en application en travaux dirigés et travaux pratiques sur matériels et logiciels métiers permettront une professionnalisation rapide. L'espace numérique de formation du Cnam (Moodle) permet à chaque enseignant de rendre accessible des ressources spécifiques à ses enseignements. Des modalités plus détaillées seront communiquées au début de chaque cours.

Prérequis et conditions d'accès

Prérequis :
Ce certificat de compétence s'adresse aux auditeurs qui :
• travaillent dans la communication et veulent développer leurs compétences sur Internet
• veulent mieux dialoguer avec leur agence digitale ou leurs prestataires en e-commerce
• souhaitent assurer leur reconversion sur le Net (salariés des médias traditionnels notamment) Il concerne notamment :
• les Marketeurs ou publicitaires désireux de compléter leurs connaissances des médias et du marketing traditionnels par une ouverture sur le marketing de l'Internet : média-planners, créatifs, responsables de communication ou marketing, chefs de produit, commerciaux en régie ou en agence.
• les chefs de projets Internet et Webmasters voulant acquérir une double culture technique et marketing
• les entrepreneurs projetant de lancer une activité commerciale sur le Web ou de fournir des prestations de conseil sur Internet

MENTIONS OFFICIELLES

Mots-clés

- Stratégie commerciale
- Publicité
- e-publicité
- média numériques
- Marketing digital
- Web Analytics
- Brand Content

Référencement naturel

Display

Search

Affiliation

Distribution

E-Business

Relation client

Commerce électronique

Informations complémentaires

Type de diplôme

Certificat de compétence

Formacode

Action commerciale [34573]
Publicité [34074]
Stratégie commerciale [34085]
Marketing [34052]

Code du parcours

CC11000A

Modules d'enseignement

- → Architecture et langages Web
- → Conception et réalisation des études qualitatives et quantitatives sur internet
- → Droit du numérique
- → E-commerce
- → I.A. & Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM
- → Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line
- → Marketing et réseaux sociaux
- → Mercatique II : Stratégie marketing
- → Référencement naturel (SEO)
- → Référencement payant (SEA) et Social Ads

Blocs de compétences

Un bloc de compétences est constitué d'un ensemble d'Unités qui répond aux besoins en formation de l'intitulé du bloc.
Les unités ci-dessus sont réparties dans les Blocs de compétences ci-dessous.
Chaque bloc de compétences peut être validé séparément.
Information non disponible, pour plus d'information veuillez contacter le Cnam