

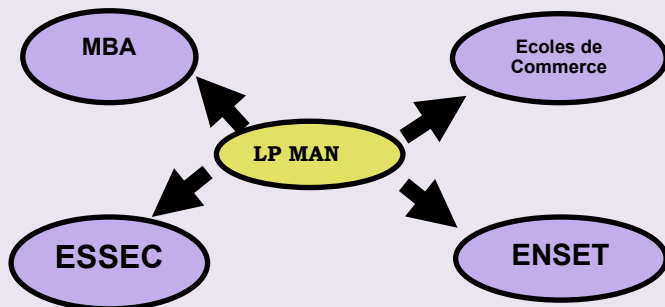
DEBOUCHES

Les diplômés peuvent travailler dans de nombreux secteurs d'activités. D'abord les entreprises commerciales traditionnelles sur internet (pure players) ; d'entreprises traditionnelles ayant développé en parallèle une activité sur le net, des prestataires techniques, des spécialistes de la publicité online. Les métiers visés par la licence E-Commerce et Marketing Numérique sont les suivants :

- ◆ *Gestionnaire de web magasin*
- ◆ *Chargé(e) d'affaires e-business*
- ◆ *Responsable médias sociaux*
- ◆ *Responsable E-Marketing ou E-Commerce*
- ◆ *Chargé(e) d'affaire E-commerce*
- ◆ *Chef de projet E-commerce*
- ◆ *Chef de projet communication digitale*
- ◆ *Manager SEO- SEA*
- ◆ *Responsable de site internet ;*
- ◆ *Category manager ;*
- ◆ *Community manager ;*
- ◆ *Affiliate manager ;*
- ◆ *Chef de projet web chef le client .*

POURSUITE DES ÉTUDES

Les titulaires de cette licence professionnelle peuvent :



RESSOURCES

Personnel Enseignant de qualité

- ◆ Dr MOYUM Georgette, *Chef de Département*
- ◆ Pr TAYOU Clémentin
- ◆ Dr NOULAMO Thierry
- ◆ Dr TANGAKOU Robert
- ◆ Dr SONKENG Germain
- ◆ Dr DJUDJO Boris
- ◆ Dr ISSOFA
- ◆ Dr YOTA
- ◆ Dr TCHEUBEU Tiery
- ◆ Dr NGOMESSE Désirée
- ◆ Mme NGO NGUE Pierrette
- ◆ M. NKONTCHOU
- ◆ M. KUATE TAMO Fidèle
- ◆ M. DJIONGO Boris Cedrigue

PARTENAIRES

I- Partenariats industriels



Winsoft et Ministère du commerce.

II- Partenariats Universitaires et Scientifiques



Université de Dschang

University of Dschang

Institut de Technologie

FOTSO Victor de Bandjoun

DEPARTEMENT

DES TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION, DE GESTION COMPTABLE ET FINANCIERE

**Licence Professionnelle
MARKETING NUMERIQUE**



Un étudiant, une formation de qualité - Un Cadre expérimenté - Une Entreprise

Contact : 696870484. BP : 134 Bandjoun

Email : iutfv-bandjoun@univ-dschang.org

OBJECTIFS

Son objectif principal est de former des commerciaux et des Managers capables de gérer des projets commerciaux, de mettre en place et d'entretenir la politique commerciale de l'entreprise, notamment dans le cadre de la mise en place de politiques de Marketing relationnel.

Former également des étudiants aux spécificités du marketing digital, aux techniques associées et aux modalités de son intégration dans la stratégie d'une organisation. Répondre aux besoins des organisations en recherche de professionnels compétents et opérationnels sur les problématiques à la croisée du marketing et des nouvelles technologies de l'information et de la communication.



CONDI. ADMISSION

La Licence Professionnelle en E-Commerce et Marketing Numérique s'adresse aux étudiants titulaires des diplômes ci-dessous ayant des notions en informatique :

- BTS Action commerciale ;
- BTS Comptabilité et Gestion des Entreprises ;
- BTS Banque ;
- DUT Techniques de commercialisation ;
- DUT GEA

Les étudiants titulaires des diplômes en informatique peuvent candidater mais il leur faudra des prérequis en commerce ;

- DUT ISR/GL ;
- BTS ASR ;
- BTS IG ;
- DUT SCR.

La sélection sur concours conformément à la réglementation en vigueur.

FORMATION

La formation se déroule en un an. Elle est composée d'enseignements théoriques, des travaux, pratiques ; des travaux dirigés et des travaux personnels de l'étudiant. La formation comprend également l'apprentissage des méthodes et d'outils, la formation en milieu professionnel notamment stage d'une durée de huit(8) semaines au moins et projet tuteuré individuel ou collectif.

La formation est faite en 900 heures d'enseignement soit 60 crédits à raison de 30 crédits par semestre et se déroule sous forme de cours magistraux, de travaux dirigés et de travaux pratiques en effectifs limités

COMPETENCES

Dans un contexte de forte concurrence, les entreprises dynamisent leur efficacité commerciale grâce à l'utilisation d'outil marketing. Ces entreprises ont besoins de personnel maitrisant le pilotage de la relation client, le management d'une équipe commerciale, la réalisation d'études, la mise en place de campagnes de communication, le développement d'une marque, la présence de celle-ci sur internet.

La formation des apprenants est orientée sur les compétences liées au marketing, à la recherche commerciale ou au management de projets commerciaux. Les compétences transversales des apprenants sont développées autour de quatre axes :

- ◊Communication et gestion de l'information (e-réputation, marketing viral...)
- ◊Distribution et de vente (e-commerce)
- ◊Gestion de la relation clients (e-CRM)
- ◊Gestion des technologies de l'information et de la communication et des outils associés.

LISTE DES MATIERES

Code UE	Intitulé UE	Type	Code	Intitulé EC	Heure enseignant				Heure Etudiant		ECTS
					CM	TD	TP	TE	TPE	THE	
UE Fondamentale : Nbre d'EC : 04 - Nbre de crédits : 8 - Nbre d'heures : 80 H											
EMN 315	Initiation à l'entrepreneuriat	OB	GPR50	Gestion des projets	10	10	0	20	20	40	2
		OB	CET50	Entrepreneuriat et création d'entreprise	10	10	0	20	20	40	2
EMN325	Fondamentaux du Marketing Numérique	OB	EM50	Etudes de marché en ligne et comportement de l'internaute	10	10	0	20	20	40	2
		OB	GR50	Gestion de la relation client en ligne	10	10	0	20	20	40	2
UE Professionnelle : Nbre d'EC : 7 - Nbre de crédits : 16 - Nbre d'heure : 160H											
EMN 335	Communication Digitale et Marketing Numérique	OB	MDL50	Marketing direct en ligne	20	10	0	30	30	60	3
		OB	MMO50	Marketing sur mobile	10	10	0	20	20	40	2
		OB	PUL50	Publicité en ligne	10	10	0	20	20	40	3
		OB	MMD50	Marché et Stratégies du marketing digital	10	10	0	20	20	40	2
EMN 345	Commerce Electronique	OB	LCE50	Logistique du commerce électronique et SAV	10	10	0	20	20	40	2
		OB	MCE50	Marché du commerce électronique	10	10	0	20	20	40	2
		OB	SCE50	Stratégies d'approche du marché du CE	10	10	0	20	20	40	2
UE Transversales : Nbre EC : 04 - Nbre de crédits : 06 - Nbre d'Heures : 60 heures											
EMN 355	Communication bilingue	OB	EXC50	Expression-communication	10	10	0	20	20	40	2
		OB	ANG50	Anglais professionnel	10	10	0	20	20	40	2
EMN 365	Insertion professionnelle	OB	MET50	Méthodologie rapport de stage	0	5	5	10	10	20	1
		OB	TRE50	Technique recherche d'emploi	0	0	10	10	10	20	1
TOTAL					140	135	25	300	300	600	30

Code UE	Intitulé UE	Type	Code	Intitulé EC	Heure enseignant				Heure Etudiant		ECTS
					C M	T D	T P	T E	T P	T H	
UE Fondamentale : Nbre d'EC : 05 - Nbre de crédits : 10 - Nbre d'heures : 80 H											
EMN 316	Management de projet Digital	OB	CSI60	Création de sites Internet (conception et rédaction)	10	10	0	20	20	40	2
		OB	GES60	Gestion et administration de sites Internet	10	10	0	20	20	40	2
EMN 326	Réglementation	OB	DCA60	Droit cambiaire	10	10	0	20	20	40	2
		OB	DCC60	Droit de la concurrence	10	10	0	20	20	40	2
		OB	DNU60	Droit Numérique	10	10	0	20	20	40	2
UE Professionnelle : Nbre d'EC : 5 - Nbre de crédits : 10 - Nbre d'heure : 120H											
EMN 336	Optimisation Marketing d'un Site	OB	MCV60	Management des communautés virtuelles	0	5	5	10	10	20	1
		OB	MMS60	Management des médias sociaux	0	5	5	10	10	20	1
EMN 346	Affiliations et Partenariats	OB	PAP60	Programme d'affiliation	15	5	0	0	20	40	2
		OB	MIS60	Techniques de recherche de Partenariats	15	5	0	0	20	40	2
EMN 356	Marque et Référencement de Site	OB	SMI60	Stratégies de marque sur internet	15	5	0	0	20	40	2
		OB	SRS60	Stratégies de référencement d'un site	15	5	0	0	20	40	2
UE Transversales : Nbre EC : 2 - Nbre de crédits : 10											
MMO 366	Mise en situation professionnelle	OB	PTU	Projet tuteuré							5
		OB	STP	Stage professionnel							5
TOTAL					125	75	20	200	400	30	

Légende :

UE: Unité d'Enseignement / Trans: UE Transversale / Prof: UE Professionnelle / OB: UE Obligatoire / LIB: UE Libre/ ECTS: nombre de crédits
 Opt: UE Optionnelle, spécifique à une Option choisie au sein du parcours
 CM: Cours Magistraux / TD: Travaux Dirigés / TP: Travaux Pratiques/ TH: Total heures Enseignants / TPE: Travail Personnel de l'étudiant/ THE: Total Heures Etudiants