

UN MODÈLE DE FORMATION QUI VOUS MÈNE À L'EMPLOI

**+DE 89% DE NOS ALTERNANTS
TROUVENT UN EMPLOI CHAQUE ANNÉE**

Source : Etude Emploi pour France Compétences



CERTIFICATION

Diplôme RNCP de niveau 6 (bac+3/4)

Enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles

(J.O. du 14 février 2020, code 312)

Formacodes® : 34052 / 34093 / 46347

PRÉ-REQUIS

Niveau 5 validé (niveau bac+2) ou diplôme / certification de niveau équivalent

DURÉE

12 mois

PUBLIC

Contrat d'apprentissage

Jeunes de 16 et 29 ans révolus ou personnes RQTH sans limite d'âge

Contrat de professionnalisation

Jeunes de 16 à 25 ans révolus ou demandeurs d'emplois de 26 ans et plus inscrits à Pôle emploi

ADMISSION

Dossier + Entretien de positionnement + tests

RÉMUNÉRATION

Contrat de professionnalisation

Entre 55% et 100% du SMIC selon l'âge et le niveau d'études

Contrat d'apprentissage

Entre 43% et 100% du SMIC selon l'âge et le niveau d'études

Descriptif métier

Le chiffre d'affaires des ventes en ligne est en constante progression depuis 2015. Tous supports confondus, 80% des internautes achètent un produit ou un service via un site e-commerce.

Dans ce contexte, et en lien avec la stratégie commerciale de l'entreprise, le(la) chef(fe) de projet e-commerce est en charge d'accroître le trafic, les ventes ainsi que la notoriété du site tout en veillant à fidéliser les clients dans un seul objectif : mener ses plateformes d'achats vers la réussite.

Ses missions sont variées et font appel à des compétences techniques et commerciales. Il(elle) coordonne les intervenants externes et internes, place les produits de l'entreprise sur les marketplaces et suit les actions mises en place. Dans un environnement numérique en perpétuelle évolution il(elle) assure une veille (technologique, marketing et commerciale), et étudie le comportement des 'cyber acheteurs'.

Autonomie, rigueur, qualité d'écoute et d'analyse, sens de l'organisation et aptitude au travail en équipe sont des qualités indispensables pour exercer ce métier dans tous les secteurs ainsi qu'à l'international.

Code ROME correspondant au métier : E1104 – M1706 – E1101 – E1103

Compétences acquises

- Gérer des catalogues de produits en ligne, en assurer les mises à jour et les manipulations de mise en avant de produits.
- Organiser les liens entre les fournisseurs, contacts clients etc... dans des pratiques de distribution on-line.
- Maîtriser les approches webmarketing et mettre en place des outils en fonction des cibles ou du marché.
- Connaître les techniques informatiques, les environnements et solutions logiciels.
- Connaître les nouvelles contraintes légales du secteur du e-Commerce.

Modalités de certification

- Contrôle continu (mises en situation professionnelle, études de cas, projets...)
- Évaluation de la période d'application pratique en entreprise par le tuteur
- Élaboration d'un dossier professionnel relatif à la période d'application pratique en entreprise
- Soutenance orale devant un jury de professionnels

Modalités pédagogiques

Centrées sur l'acquisition de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif de cours en présentiel.

Pendant toute la formation, vous avez accès à une plateforme pédagogique en ligne vous permettant d'accéder à des ressources complémentaires.

Vous bénéficiez également d'un accompagnement durant votre contrat d'alternance via cette plateforme pour la réalisation de votre dossier professionnel.

PROGRAMME

2 jours de cours par semaine pendant 12 mois

Développer la stratégie webmarketing

- Culture générale web et fondamentaux e-Commerce
- Stratégie e-marketing / Communication et animation e-Commerce
- Comportements du cyberacheteur
- Business plan et ROI
- Mettre en place une veille sur Internet

Animer des communautés et des ventes en ligne

- Emailing et marketing automation
- Réseaux sociaux et influenceurs : communication et animation
- Gestion d'une boutique en ligne
- WordPress : Site et Blog
- Marketplace et affiliation
- Sécurité et systèmes de paiements en ligne
- Stratégie 'Mobile to store'

Optimiser le référencement du site e-Commerce

- Référencement naturel et moteurs de recherche
- E-publicité
- Google Ads
- Réseaux sociaux Ads
- Mesure d'audience – suivi statistiques avec Google Analytics

Produire des contenus pour le web

- Stratégie éditoriale et écriture Web
- Gestion de l'image sur le web
- La vidéo pour le E-Commerce
- Ergonomie d'un site Web

Piloter un projet e-commerce

- Le droit de l'e-Commerce et RGPD
- Gestion de projet
- Management d'équipe
- Gestion des stocks et traitement des commandes
- Les Impacts de la Supply Chain

3 jours par semaine en entreprise pendant 12 mois

L'apprenant met en application ses nouvelles compétences chaque semaine, au fur et à mesure qu'il les acquiert et ce pendant un an.

Dossier

Chaque alternant doit rédiger un dossier en rapport avec sa période d'alternance en entreprise et le remettre à l'Institut en fin de formation. Le sujet est choisi en accord avec le tuteur en entreprise. Le document doit proposer une méthodologie de réflexion et des recommandations.

Les 6 avantages de l'alternance :

- Deux types de contrat au choix
- Décrocher un diplôme
- Etre rémunéré pendant sa formation
- Apprendre un métier sur le terrain
- Etre accompagné
- Une porte d'entrée dans l'entreprise

CENTRES & SESSIONS

<https://www.ifocop.fr/calendrier-des-formations/>



ifocop

RECRUTEMENT PERMANENT

Contacts Candidats et Entreprises

01 56 34 69 69 - alternance@ifocop.fr

Inscription directe à une réunion d'information :

www.ifocop.fr