

UN MODÈLE DE FORMATION QUI VOUS MÈNE À L'EMPLOI

**+DE 89% DE NOS DIPLÔMÉS
RETROUVENT UN EMPLOI CHAQUE ANNÉE**

Source : Etude Emploi pour France Compétences



CERTIFICATION

Formation diplômante Niveau 6 (bac+3/4) reconnue par l'État Diplôme de chef(fe) de projet E-Commerce enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) le 10/09/2019 sur décision de France compétences et délivré par FORMAOUEST.

PRÉ-REQUIS

S'agissant d'une formation professionnelle pour adultes, la motivation est un facteur déterminant. Niveau requis pour intégrer la formation : niveau bac+2 ou plus ou autodidacte
Expérience professionnelle souhaitée

DURÉE

8 mois / 1 160 heures
560 heures de cours & 600 heures en entreprise
Ces durées peuvent varier en fonction de votre statut

PUBLIC

Demandeurs d'emploi
Salarié(e)s
Jeunes de moins de 26 ans
Personnes en situation de handicap
Personnes en reconversion professionnelle

ADMISSION

Sur dossier et entretien personnel approfondi

INDEMNISATION

Pendant la période de formation, vous êtes indemnisé selon les cas par Pôle Emploi, la Région, Transitions Pro(accès possible en CPF de transition – CDD pour les demandeurs d'emploi), un OPCO ou rémunéré par l'entreprise dans le cadre du CPF de transition, d'une Pro-A, du plan de développement des compétences ou du compte personnel de formation (CPF) mobilisé sur le temps de travail.

TARIF

Consulter notre site internet www.ifocop.fr

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 situations professionnelles, 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 le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif présentiel. Ce dispositif en centre donne accès à une plateforme pédagogique en ligne permettant aux stagiaires de consulter des ressources complémentaires, d'être actifs sur un forum, d'être accompagnés durant la période d'application pratique en entreprise pour la réalisation de son dossier.

PROGRAMME

4 mois de cours

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

4 mois de période pratique en entreprise

L'immersion en entreprise pendant 4 mois permet une réelle mise en oeuvre des nouvelles compétences.

Elle contribue pour une grande part à la performance de l'Ifocop en matière de retour à l'emploi.

Dossier de valorisation des compétences / Dossier professionnel

Chaque apprenant doit rédiger un dossier en lien avec sa période en entreprise et le remettre à l'Institut en fin de formation.

Il permet de décrire et valoriser sa capacité à mettre en œuvre, dans un contexte professionnel, ses compétences de façon coordonnée et de démontrer sa compréhension, maîtrise et réalisation des différentes activités.

Entreprise, mode d'emploi

Développer ses compétences

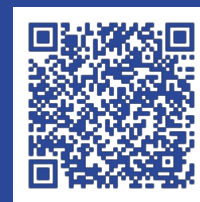
La recherche d'une entreprise pour cette période d'application pratique fait partie intégrante de toutes les formations métiers Ifocop, sous forme d'un module spécialisé déployé sur les 4 mois de cours. Les apprenants sont formés et accompagnés par nos responsables de formation et des formateurs dédiés, jusqu'à l'obtention d'une entreprise d'accueil.

Réussir sa mission en entreprise

Un programme de formation à distance, développé sur une plateforme pédagogique permet le suivi

CENTRES & SESSIONS

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



ifocop

IFOCOP

5 rue du Caducée BP 368 - 94154 RUNGIS CEDEX

01 46 87 24 05 - information@ifocop.fr

Inscrivez-vous à une réunion
d'information sur www.ifocop.fr

CONTACT VAE

Service commercial

01 56 34 69 62 - vae@ifocop.fr