



L'IFOCOP est qualifié ISQ-OPQF pour la garantie d'un engagement de prestation de qualité.  
N° 11 94 000 47 94 délivré par la Préfecture du Val de Marne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

# CHEF DE PROJET E-COMMERCE

**POUR UNE RECONVERSION RAPIDE OU ÉVOLUER PROFESSIONNELLEMENT**



**+DE 80% DE NOS DIPLÔMÉS RETROUVENT UN EMPLOI CHAQUE ANNÉE**

Source : Étude Emploi pour la CNCP sur les formations métiers



## 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

5,5 mois / 740 heures  
390 heures de cours en ligne  
350 heures d'application en entreprise

## PUBLIC

Salariés et demandeurs d'emploi

## ADMISSION

Sur dossier et entretien personnel approfondi

## TARIF

8 780 € TTC  
Cette formation est éligible aux dispositifs de financement suivants : CPF, CPF de transition professionnelle, Congé de Reclassement, CSP, Plan de développement des compétences.

## 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.

## 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

- Un contrôle continu vous permettant de valider les blocs de compétences
- Des évaluations complémentaires :
  - Evaluation de votre période d'application pratique en entreprise par le tuteur
  - Elaboration d'un dossier relatif à la période en entreprise
  - Soutenance orale devant un jury de professionnels

## Modalités pédagogiques

Centrée sur le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, cette formation s'appuie sur une modalité d'apprentissage à distance : le télé-présentiel, animé par des tuteurs « expert métier ». Cette modalité a pour avantage de conserver les qualités de l'apprentissage en présentiel, tout en vous offrant la possibilité de suivre les cours de chez vous.

# PROGRAMME

## 4 mois de cours à distance

- Conduire la politique de commercialisation en ligne (« webmarketing »)

### **Objectif pédagogique du bloc :**

*Conduire la politique de commercialisation en ligne : mettre en place le site e-commerce et la cohérence des contenus en lien avec les objectifs, l'animer*

#### Compétences visées :

- Culture générale web et fondamentaux e-Commerce
- Stratégie e-marketing
- Communication et animation e-Commerce
- Comportements du cyberacheteur
- Mesure d'audience – suivi statistiques avec Google Analytics
- Mettre en place une veille sur Internet
- Animer des communautés et des ventes en ligne

### **Objectif pédagogique du bloc :**

*Elaborer des campagnes de promotion, animer des réseaux de partenaires, dialoguer directement avec la clientèle au moyen d'outils de messagerie instantanée, mettre en avant des produits, mettre en œuvre des dispositifs facilitateurs et sécurisants pour le paiement. Proposer des actions de fidélisation.*

#### Compétences visées :

- Emailing et marketing automation
- Réseaux sociaux et influenceurs
- Gestion d'une boutique en ligne
- WordPress : Site et Blog
- Marketplace
- Sécurité et systèmes de paiements en ligne
- Optimiser le référencement du site e-Commerce

### **Objectif pédagogique du bloc :**

*Assurer un classement optimal (Web Rank) dans les résultats des requêtes des internautes auprès des moteurs de recherche*

#### Compétences visées :

- Référencement et moteurs de recherche
- Google Ads
- Réseaux sociaux Ads
- Mesure d'audience – suivi statistiques avec Google Analytics
- Produire des contenus pour le web

### **Objectif pédagogique du bloc :**

*Produire des contenus clairs, efficaces et cohérents pour les clients/prospects et les moteurs de recherche*

#### Compétences visées :

- Stratégie éditoriale et écriture Web
- Gestion de l'image sur le web
- La vidéo pour le E-Commerce
- Piloter un projet e-commerce

### **Objectif pédagogique du bloc :**

*Piloter et gérer un projet e-commerce dans le cadre d'un cahier des charges défini et d'objectifs validés*

#### Compétences visées :

- Le droit de l'e-Commerce et RGPD
- Gestion de projet
- Management d'équipe
- Business plan et ROI
- Ergonomie d'un site Web

## 2,5 mois de période pratique en entreprise

L'immersion en entreprise pendant 2,5 mois vous permet de prendre confiance dans vos nouvelles

# SESSIONS

## PARIS XI

Emilie TOUZEAU

etouzeau@ifocop.fr - 01 56 34 69 69

11/2021 à 08/2022