

## Catalogue de l'offre sélectionnée

### Critères retenus

- > Structure : GRETA DES MÉTIERS DU TERTIAIRE, DE L'HÔTELLERIE ET DE LA RESTAURATION DE PARIS
- > Formacode : 34530 vente par Internet



Réseau de la formation continue de l'académie de Paris

## Sommaire

### ))) L'offre de formation

#### Commerce - Webmarketing

##### Vente par Internet

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client  
*Diplôme d'Etat de niveau 5. En partenariat avec le CFA académique de Paris* 3
- Chef de projet e-commerce  
*Titre de niveau 6 (Bac+3) inscrit au RNCP n° 36743* 4  
*Organisme certificateur : FORMAOUEST*
- Bachelor universitaire de technologie - Techniques de commercialisation  
*Parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat*  
*En partenariat avec l'IUT Paris-Rives de Seine*  
*Admission parallèle en 3ème année uniquement, en contrat d'alternance* 5

## BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Diplôme d'Etat de niveau 5. En partenariat avec le CFA académique de Paris

Certification accessible par la VAE

### En alternance en 2 ans

#### > Public

Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, Étudiant

#### > Dates

Du 09/09/2024 au 12/06/2026

#### > Durée

1350 H (en centre)  
En 2 ans

#### > Modalités de formation possibles

Collectif, Cours du jour, En alternance, FOAD, Formation en présentiel

#### > Informations inscription

1. S'inscrire en ligne à une réunion d'information depuis la page de la formation sur notre site internet ou télécharger le dossier de candidature.
2. Vous serez accompagné par M. Tamzali pour le traitement de votre dossier, et si vous souhaitez candidater, pour la (...)

#### > Coût de la formation

12,00 euros/h  
Aucun frais pédagogique pour les alternants.  
Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise partenaire.

#### > Lieu de la formation

GRETA METEHOR PARIS  
Site Chapelle International  
15 rue des Cheminots - 75018

PARIS  
Site accessible aux personnes à mobilité réduite

#### > Contact

GRETA METEHOR PARIS  
ECOLE NATIONALE DE  
COMMERCE  
70, Bd Bessières - 75017 PARIS  
Tél : 01 44 85 85 40  
Fax : 01 44 85 85 17  
info@gretametehor.com  
https://www.gretametehor.com

#### > Contact(s)

Madjid TAMZALI  
Tél 06 08 16 89 13 - 01 44 85 85 68  
m.tamzali@gretametehor.com  
Référénte handicap : Bénédicte DE VALICOURT (...)

### ))) OBJECTIFS

Obtenir le diplôme d'État « BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client » de niveau 5. Acquérir les compétences pour gérer la relation client dans sa globalité (en présentiel, à distance, en e-relation), de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribuer ainsi à la croissance du chiffre d'affaires. La digitalisation des activités commerciales oblige le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanale, gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients/usagers et mieux les accompagner tout au long du processus commercial.

Le titulaire du BTS NDRC peut faire valoir ses compétences auprès de tout type d'organisation (artisanale, commerciale ou industrielle, associative ou publique) qui propose des biens ou des prestations de services dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre.

Poursuite d'études : Licence professionnelle Métiers du commerce international ou BUT Techniques de commercialisation, parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat, en admission parallèle (...)

### ))) PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel
- Posséder de bonnes aptitudes commerciales et le sens de la relation client

### ))) CONTENUS

Bloc de compétences 1 - Relation client et négociation-vente :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc de compétences 2 - Relation client à distance et digitalisation :

- Maîtriser la relation omnicanale;
- Animer la relation client digitale;
- Développer la relation client en e-commerce.

Bloc de compétences 3 - Relation client et animation de réseaux :

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs;
- Développer et animer un réseau de partenaires;
- Créer et animer un réseau de vente directe.

Matières générales :

- E1 - Culture générale et expression :
  - Appréhender et réaliser un message écrit
  - Communiquer oralement
- E2 - Langue vivante étrangère (Anglais) (...)

### ))) MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et méthodologiques, études de cas, mise en situation professionnelle, entraînements aux épreuves orales, appui sur des outils en e-learning et sur une plateforme "école" de e-commerce.

### ))) MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

admission sur dossier

### ))) RECONNAISSANCE DES ACQUIS

BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Modalités d'examen : Blocs 1 et 3 évalués dans le cadre du CCF (contrôle en cours de formation). Bloc 2 : épreuve ponctuelle écrite et pratique.

Matières générales E1 et E3 épreuves ponctuelles écrites. E2 (Anglais) épreuve ponctuelle à l'écrit (...)

## Chef de projet e-commerce

Titre de niveau 6 (Bac+3) inscrit au RNCP n° 36743  
Organisme certificateur : FORMAQUEST

### Formation en alternance sur 10 mois

#### > Public

Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, Salarié, Étudiant  
Conseil en évolution professionnelle validant le projet t (...)

#### > Dates

Du 01/10/2024 au 31/07/2025  
En contrat de professionnalisation : démarrage en entrepr (...)

#### > Durée

413 H (en centre), 1106 H (en entreprise)  
dont 84 H en distanciel (...)

#### > Modalités de formation possibles

Collectif, Cours du jour, En alternance, Formation en partie à distance, en partie en présentiel  
Alternance à réaliser sur u (...)

#### > Informations inscription

Dossier de candidature à renseigner en ligne sur la page de la formation avec télétransmission des pièces demandées. A réception, convocation à une ré (...)

#### > Coût de la formation

18,00 euros/h  
Financement par l'OPCO de l'entreprise pour un contrat d'alternance. Aucun frais de scolarité ni d'inscription à la charge de l'alternant.  
Publics hors alternance : nous contacter pour l'étude des (...)

#### > Lieu de la formation

GRETA METEHOR PARIS  
LGT CLAUDE BERNARD  
1 avenue du Parc des Prince (...)

#### > Contact

GRETA METEHOR PARIS  
ECOLE NATIONALE DE COMMERCE  
70, Bd Bessières - 75017 PARIS  
Tél : 01 44 85 85 40 (...)

#### > Contact(s)

Alix NAYARADOU  
Tél 06 08 16 90 64  
a.nayaradou@gretametehor.com  
Référente handicap : Bénédicte DE VALICOURT  
Tél : 09 53 21 34 49 (...)

### ))) OBJECTIFS

La certification Chef.fe de Projet E-Commerce propose un panel d'activités en lien avec la communication, le commerce, le marketing, ou encore le graphisme. Elle se positionne exactement sur les besoins des PME, où le potentiel d'embauche est très fort, pour répondre aux attentes en matière de management d'un site E-business ou E-marchand. La certification vise toute activité en ligne, E-business, BtoB ou BtoC et permet aux personnes formées d'être autonomes sur toutes les problématiques du webmarketing. Il s'agit de la formation de référence de niveau 6 en France dans le domaine du e-commerce.

Les Chef.fes de Projet E-Commerce exercent leur activité dans les entreprises de production ou du tertiaire possédant ou mettant en place une activité de vente ou de marketing en ligne (activité pur (...))

### ))) PRÉREQUIS

- Être détenteur d'une certification de niveau 5 (BTS, DUT, Titre professionnel)
- Être porteur d'un projet cohérent dans le domaine du e-commerce ou du webmarketing
- Bonne maîtrise de la langue française à l'écrit - capacité d'analyse et de synthèse fortement requise (...)

### ))) CONTENUS

- Bloc 1 : Développer la stratégie Webmarketing
- Connaître les fondamentaux du marketing
  - Déterminer les leviers webmarketing pertinents pour son activité
  - Construire une stratégie efficace
  - Comprendre le comportement du cyberacheteur
  - Maîtriser les règles de l'ergonomie web
  - Mettre en place une veille et réaliser un benchmark
  - Déterminer et analyser les indicateurs de performances
- Bloc 2 : Animer des communautés et des ventes en ligne
- Déployer une stratégie de marketing automation
  - Réaliser des campagnes Emailing
  - Animer des réseaux sociaux
  - Créer et animer un site avec WordPress
  - Créer et animer une boutique en ligne avec Prestashop ou Shopify
  - Gérer les extensions d'un CMS
  - Connaître et utiliser les MarketPlaces
  - Installer un système de paiement en ligne (...)

### ))) MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation s'inscrit dans une logique de "formation-action" : les contenus abordés lors de chaque module font l'objet d'une mise en pratique lors des périodes en entreprise. (...)

### ))) MOYENS PÉDAGOGIQUES

Mise à disposition d'une licence Adobe Photoshop et Office 365

### ))) MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

admission après entretien, admission après test, admission sur dossier  
Candidature dans le cadre d'une VAE : justifier une expérience professionnelle d'une année a minima, continue ou discontinue, dont la dernière occurrence attestée ne remonte pas à plus de 5 ans ava (...)

### ))) RECONNAISSANCE DES ACQUIS

Chef de projet e-commerce  
Modalités d'évaluation : (...)

## Bachelor universitaire de technologie - Techniques de commercialisation

*Parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat*

*En partenariat avec l'IUT Paris-Rives de Seine*

*Admission parallèle en 3ème année uniquement, en contrat d'alternance*

Certification accessible par la VAE

**3ème année de Bachelor, en alternance**

### > Public

Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, Particulier, individuel, Étudiant

### > Dates

Du 09/09/2024 au 30/06/2025

### > Durée

576 H (en centre), 1209 H (en entreprise)

En 1 an

### > Modalités de formation possibles

Collectif, Cours du jour, En alternance, Formation en présentiel

### > Informations inscription

Candidature exclusivement en ligne sur le portail universitaire eCandidat : <https://ecandidat.app.u-paris.fr/sh1/#/accueilView>.

Sélection sur appréciation du dossier et des pièces déposées, puis entretien avec le Responsable universitaire de la formation.

Si votre candidature est présélectionnée, votre dossier sera transmis au GRETA-CFA METEHOR Paris pour un accompagnement à la recherche d'une entreprise dans le cadre de l'alternance.

### > Coût de la formation

15,00 euros/h

Aucun frais d'inscription pour les alternants. Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise partenaire.

### > Lieu(x) de la formation

IUT de Paris-Rives de Seine, 143 avenue de Versailles 75016

### > Contact

GRETA METEHOR PARIS  
ECOLE NATIONALE DE  
COMMERCE

70, Bd Bessières - 75017 PARIS

Tél : 01 44 85 85 40

Fax : 01 44 85 85 17 (...)

### > Contact(s)

Alix NAYARADOU

Tél 06 08 16 90 64

[a.nayaradou@gretameteHOR.com](mailto:a.nayaradou@gretameteHOR.com)

Référente handicap : Bénédicte DE VALICOURT

Tél : 09 53 21 34 49 (...)

### ))) OBJECTIFS

Former des professionnels du marketing digital et du e-business.

Le titulaire du BUT TC parcours MDEE est un spécialiste de marketing digital, de e-business et d'entrepreneuriat qui exerce au sein de tout type d'entreprise industrielle, commerciale et de service ou d'organisation. Il peut aussi créer sa propre entreprise.

Emplois accessibles à l'issue du BUT TC MDEE :

- Assistant e-marketing,
- Animateur marketing et commercial de site internet,
- Animateur de sites internet et de réseaux sociaux,
- Community manager.

Après 2 ou 3 ans d'expérience :

- Responsable d'entreprise,
- Responsable d'association,
- Chargé d'affaires e-business, (...)

### ))) PRÉREQUIS

Être Titulaire d'une certification de niveau 5-bac+2 (BTS, DUT, Titre professionnel) ou en cours de validation.

### ))) CONTENUS

La 3ème année du BUT TC MDEE se concentra essentiellement sur le développement et la validation des deux compétences suivantes :

1- Gérer une activité digitale

- Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information
- Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital
- Elaborer un cahier des charges e-business
- S'appuyer sur les indicateurs de performances pour améliorer la relation client
- Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce

2- Développer un projet e-business (en tant que responsable de projet ou d'entreprise)

- Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités (business model)
- Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique
- Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model
- Contrôler la conformité et la pertinence du modèle
- Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées
- Développer un projet de façon proactive
- (...)

### ))) MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours magistraux, TD et SAE

### ))) MOYENS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique mixte composée d'enseignants universitaires et de formateurs experts

### ))) MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

admission après entretien, admission après test, admission sur dossier  
(...)

### ))) RECONNAISSANCE DES ACQUIS

Bachelor universitaire de technologie - Techniques de commercialisation  
Validation de 180 ECTS