



Certification accessible par la VAE

**Des financements pour votre projet ?
Nos conseillers vous répondent.
Contactez-nous !**



Formation conventionnée en 3 mois à temps plein

Public

Salarié, Salarié dans le cadre du plan de développement des compétences, Salarié en période de professionnalisation, Public sans emploi, Demandeur d'emploi, Demandeur d'emploi dans le cadre du CSP, Particulier, individuel

Pour les demandeurs d'emploi : places conventionnées par la Région IdF. Accessible également via le contrat de sécurisation professionnelle.

Pour les salariés, dans le cadre d'un financement à soumettre à Transitions Pro, un conseil en évolution professionnelle validé en amont est fortême (...)

Dates

Du 21/11/2022 au 03/03/2023

Durée

301 H (en centre), 140 H (en entreprise)

Modalités de formation possibles

Collectif, Cours du jour, Formation en présentiel Stage en entreprise sur un site e-marchand opérationnel. Il est fortement recommandé d'avoir trouvé une entreprise partenaire pour le stage avant le (...)

Informations inscription

Dossier de candidature à télécharger sur le site internet du GRETA et à retourner à Mme De Valicourt. A réception, convocation à une réunion d'information et de recrutement, sous réserve de la validation des pr (...)

Contact(s)

Bénédicte DE VALICOURT
Coordonnatrice
b.de.valicourt@gretametehor.com
Tél 09 53 21 34 49
Référénte handicap : Bénédicte DE VALICOURT
Tél : 09 53 21 34 49
b.de.valicourt@gretametehor.com

Coût de la formation

Se renseigner auprès du GRETA
Coût de la formation pris en charge par la Région Île-de-France pour les demandeurs d'emploi (dans la limite des places disponibles).
Tarif autres publics : 17 €/h. Contactez-nous pour étudier (...)

Lieu de la formation

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

GRETA METEHOR PARIS
ECOLE NATIONALE DE COMMERCE
70, Bd Bessières - 75017 PARIS (...)



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

Liberté
Égalité
Fraternité



**DES MÉTIERS DU TERTIAIRE,
DE L'HÔTELLERIE ET DE LA RESTAURATION**
ACADÉMIE DE PARIS

Chef de projet e-commerce

Certification professionnelle de niveau 6 inscrite au RNCP (n° 36743 - nouveau référentiel)
Organisme certificateur : FORMAQUEST

TAUX DE RÉUSSITE 2021/2022 : 77,1%

TAUX DE SATISFACTION 2020/2021 : 100%

OBJECTIFS

Acquérir les compétences pour développer les ventes en ligne d'une PME :

La certification Chef de Projet E-Commerce propose un panel d'activité en lien avec la communication, le commerce, le marketing, ou encore le graphisme. Cette certification professionnelle 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 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.

PRÉREQUIS

- Être détenteur d'une certification de niveau 5 (BAC+2)
- Être porteur d'un projet cohérent dans le domaine du e-commerce ou du webmarketing
- Bonne pratique de l'environnement informatique et de la navigation sur internet.
- Intérêt pour les technologies digitales et le marketing numérique
- Bonne maîtrise de la langue française à l'écrit - capacité d'analyse et de synthèse fortement requise
- Expérience professionnelle préalable souhaitée dans le domaine du commerce, de la communication ou du marketing
- Recommandation : posséder un ordinateur personnel avec webcam/micro et une connexion internet stable (quelques séances en distanciel)

CONTENUS

Bloc 1 : Développer la stratégie Webmarketing

- Co-définition de la politique de commercialisation (« webmarketing »)
- Elaboration d'un plan de stratégie Webmarketing
- Elaboration d'un planning stratégique
- Ciblage d'alliances stratégiques pour du co-développement, du co-marquage et de la co-communication
- Mesure de la performance

Bloc 2 : Animer des communautés et des ventes en ligne

- Elaboration des campagnes de promotion (achats d'espaces, emailing, newsletter)
- Animation des réseaux de relais d'information (revendeurs, blogueurs, agences de presse, comparateurs, réseaux locaux), par des moyens de communication à distance et instantanés
- Amélioration de la notoriété de la marque et/ou des produits de la structure par l'animation de communautés (« Community Management »)
- Mise en avant de produits (web merchandising)
- Mise en place de systèmes de paiement garantissant la sécurité des transactions et permettant la confiance des internautes
- Mise en place de partenariats bancaires
- Mise en place de programmes de fidélisation des clients internautes

Bloc 3 : Optimiser le référencement du site e-commerce

- Animation de la visibilité du site web marchand par le référencement naturel
- Organisation du classement web
- Choix des partenaires adaptés (backlinking)
- Gestion d'une campagne de liens sponsorisés
- Gestion des tableaux de bord qui assurent le suivi les indices de visibilité, sur chaque espace publicitaire utilisé
- Analyse du trafic et ses sources
- Détermination des indicateurs de performance (KPI)

- Analyse des résultats par rapports aux objectifs

Bloc 4 : Produire des contenus pour le web

- Rédaction d'articles éditoriaux mis en forme pour faciliter leur lecture
- Production d'une fiche produit
- Création et adaptation de contenus graphiques (vidéos, photos, illustrations) attachés aux supports multimédias
- Conception de l'ergonomie des sites en fonction des objectifs de transformation

Bloc 5 : Piloter un projet e-commerce

- Analyse des besoins & élaboration du cahier des charges du projet e-commerce / e-business
- Analyse des offres et sélection des prestataires
- Organisation de la sécurité juridique d'une activité en ligne (visibilité des mentions légales, rédaction des CGV-conditions générales de vente, mise en conformité du RGPD)
- Evaluation et développement des compétences et performance de son équipe
- Organisation de la gestion de stock et du traitement des commandes
- Impact de la Supply Chain sur l'expérience client et sur la RSE

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 de 2 périodes de stage en entreprise.

Pour renforcer les acquis opérationnels, cette pratique se prolonge lors des "journées projet" où l'approche collaborative est privilégiée autour des missions réalisées en milieu professionnel.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

documents pédagogiques, études de cas, jeux de rôle, travaux pratiques

MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Admission : sur dossier, après entretien, après test

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 avant la demande de recevabilité.

Entretien d'information et d'orientation pour valider le projet de VAE. Produire à l'organisme certificateur Formaouest le formulaire de demande de recevabilité dûment renseigné (https://www.formulaires.service-public.fr/gf/cerfa_12818.do) et une lettre de motivation.

Pour toute question relative à la VAE, veuillez contacter Mme Jourdan-Morandi :

nadine-jourdan@formaouest.fr

RECONNAISSANCE DES ACQUIS

Chef de projet e-commerce - Niveau 6 (anciennement niveau II)

Modalités d'évaluation :

- Constitution d'un "dossier projet" à l'écrit tout au long de la formation alimenté par la mission réalisée en entreprise;

- Soutenance du "dossier projet" devant un jury d'experts en fin de session;

5 blocs de compétences évalués :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36743/>