BE GENIUS

E. A. B. H. E. S.

LA PRÉPARATION À ILEC

DURÉE DE LA FORMATION

1 an avec 12 semaines de stage en entreprise obligatoires

NIVEAU REQUIS

Bac + 2

CONDITIONS D'INSCRIPTION :

Recrutement sur dossier et entretien de motivation

ILEC NICE
12, Boulevard Dubouchage
06000 NICE
Tél. : 04 92 17 33 10

ILEC CANNES
10, Rue Mozart
06400 CANNES
Tél. : 04 97 06 64 51

www.ilec.fr
info@ilec.fr



Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

BACHELOR

STRATEGIC MARKETING AND E-COMMERCE

Prépare au titre de Responsable du Développement Commercial, titre certifié de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP le 19/07/23 N°37849 délivré par IMCP.

DEBOUCHES

Le Bachelor Marketing stratégique et e-commerce offre un programme original. Orientée sur la stratégie commerciale à adopter lors du lancement d'un nouveau produit, cette formation met également l'accent sur les techniques de e-commerce, le développement à l'international, le renforcement de l'anglais. La formation est appuyée par des projets pratiques et concrets.
Cette formation est accréditée par E.A.B.H.E.S
Elle s'adresse aux détenteurs de diplôme de niveau BAC +2 (BTS, DUT, ...) et permet lors d'une 3ème année d'obtenir les 60 crédits ECTS nécessaires pour valider le BACHELOR.
En effet le BAC +2 donne 120 crédits ECTS à la base.
Vous présenterez également le TOEIC.

PROGRAMME

MODULE 1 : CONCEPTION ET COMMERCIALISATION D'UN NOUVEAU PRODUIT

- Process créatif
- Etude de faisabilité, de rentabilité et des risques
- Gestion prévisionnelle
- Sourcing
- Eco-conception

MODULE 2 : CREATION D'ENTREPRISE

- L'entreprise, le projet, l'équipe
- La rentabilité
- Le financement, les aides, les partenaires
- Les parties juridiques, sociales et fiscales

MODULE 3 : STRATEGIE COMMERCIALE

- Elaboration d'un plan de communication
- Elaboration d'un plan marketing renforcé
- Assurer une veille concurrentielle

MODULE 4 : E-COMMERCE

- Stratégies de commercialisation numérique
- Design et logistique d'un site marchand
- Choix technologiques et sécurisation de l'infrastructure
- Traffic management
- Netchandising et attractivité de l'offre
- Fidélisation et gestion de la relation client
- Big datas: pilotage de la performance
- Aspect législatif

MODULE 5 : E-COMMUNICATION ET MULTIMEDIA

- Ergonomie et rédaction web
- Réseaux sociaux
- Emailing
- Buzz marketing, mobile marketing
- Story Board et clip vidéo

MODULE 6 : DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

- Analyse de marché et positionnement international
- Organismes d'aide (Coface, Ubifrance ...)
- Management interculturel
- Environnement normatif et douanier
- Mode de représentation et gestion des partenariats internationaux
- Financement de projets internationaux

MODULE 7 : ANGLAIS

- Préparation du TOEIC

MODULE 8 : COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- Concept de base et techniques de la communication
- Communication et relations professionnelles
- Prise de parole en public
- Gestion des conflits

MODULE 9 : CRM ET RESEAUX SOCIAUX

- Customer Relationship Management
- Communication virale par réseaux sociaux

MODULE 10 : INFOGRAPHIE / TECHNIQUES DE CREATION COMMUNICANTE

- Publication assistée par ordinateur
- Logiciel de retouche d'image
- Création graphique

MODULE 11 : FISCALITE

- Plus values
- ISF, IRPP
- Fiscalité des produits financiers

MODULE 12 : E-RECRUTEMENT

- Techniques utilisées par les E -recruteurs
- Jobboard
- Réseaux sociaux spécialisés

MODULE 13 : CONDUITE DE PROJET PROFESSIONNEL ET REDACTION DU MEMOIRE

- Accompagnement individualisé pour la réalisation du mémoire. Soutenance devant un jury de professionnels.