

PLAN D'ÉTUDES

BACHELOR EUROPÉEN E-COMMERCE

Pré-requis :
Bac +2
ou 120 crédits ECTS
(à défaut, expérience
professionnelle requise)

Durée théorique :
1 an
(inscription garantie pendant 3 ans)

Nombre d'heures de formation :
600 heures

Objectif de formation

Le titulaire du Bachelor européen E-commerce a pour perspective de piloter le développement des ventes en ligne d'une entreprise et sa visibilité sur le web, une activité aujourd'hui cruciale dans tous les secteurs. Véritable spécialiste des leviers online, des réseaux sociaux et du marketing mobile, il/elle conçoit et met en oeuvre la stratégie digitale de l'entreprise dans le respect des objectifs et des budgets :

- Gestion du développement d'un site e-commerce
- Mise en place des actions de prospection et de création de trafic vers un site web (SEO, SEA, display, affiliation...)
- Fidélisation des clients
- Développement de la visibilité de l'entreprise sur les réseaux sociaux
- Analyse des performances des actions

Diplôme européen

Le Bachelor européen Banque est un diplôme de niveau Bac +3 délivré par la FEDE (Fédération Européenne Des Ecoles) qui attribue 60 crédits ECTS.

Diplôme **BAC +3**



Stage

La durée de stage est comprise entre 9 et 12 semaines. Le stage sert de support à l'épreuve professionnelle de soutenance.

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser les dossiers professionnels.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en unités d'enseignement, conformément au référentiel. Chaque unité d'enseignement est composée d'un ou plusieurs cours qui sont organisés en séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours). Pour conclure, à l'issue de chaque unité d'enseignement, vous aurez à effectuer les examens blancs pour vous préparer efficacement aux épreuves (1 à 3 examens blancs par unité d'enseignement).

Examens

Les examens se dérouleront en janvier, juin et octobre, de façon globale ou progressive, dans un centre de la FEDE situé dans le département français de votre choix ou dans le pays de votre choix (dans les 2 cas, en fonction des disponibilités).

PROGRAMME DU BACHELOR EUROPÉEN

E-COMMERCE*

Enseignement général	Enseignement professionnel
<p>L'Europe, unicité des valeurs, diversité culturelle L'histoire de la construction européenne ; Cultures et religions, pratiques et politiques des états européens ; Géopolitique mondiale de l'Europe actuelle ; Le citoyen européen</p>	<p>Le développement d'un site web marchand Caractéristiques d'un site marchand ; Développement du site</p>
<p>La construction européenne, ses institutions dans le cadre international Les grandes organisations internationales et leurs liens avec l'Europe ; Le conseil de l'Europe et l'OSCE ; L'Union européenne, ses institutions et leur fonctionnement ; Les moyens d'action de l'union européenne ; L'avenir de la construction européenne</p>	<p>Le référencement naturel et payant (SEO et SEM) La visibilité du site ; Techniques de référencement</p>
<p>Le management interculturel et les ressources humaines Culture et langue, effets sur le lieu de travail ; Culture d'entreprise et pratiques du management interculturel ; Culture et Europe ; Ressources humaines et Volontariat International en Entreprise ; Mobilité internationale ; Formalités d'immigration ; Protection sociale en Europe ; Responsabilité Sociale de l'Entreprise dans un contexte européen</p>	<p>Le management de la relation client sur un site marchand Analyse comportementale du e-client ; Techniques de transformation ; Suivi du e-client</p>
<p>Langue vivante 1 (Anglais, Espagnol ou Italien) - Anglais : Le Simple Present et le Present Continuous ; La comparaison ; Transformer les noms et les adjectifs ; Making a presentation ; Exprimer ses capacités : CAN ; Indirect speech ; le Present Perfect ; Writing e-mails ; Making travel arrangements ; Used to ; le Past Perfect ; La voix passive ; How to write your resume ; Analyse rapide de texte : Scanning et Skimming ; Les phrasal verbs ; Les verbes irréguliers ; Asking for and giving directions ; Describing a picture ; Dedicated to Bachelor Distribution Students ; Dedicated to Bachelor Immobilier students ; Dedicated to Bachelor ARH students - Espagnol Geografía e historia de España ; Situación económica y sectores de actividad más importantes ; España y el extranjero ; Anuncios publicitarios ; Correspondencia - Italien : L'impresa e la sua struttura ; l'Italia nel contesto internazionale ; CV e lettere di candidatura ; Schede grammaticali</p>	<p>Le marketing mobile et social Marketing mobile ; Marketing social</p>
	<p>Analyse de la performance Indicateurs et méthodes ; Outils techniques</p>
<p>Option - Langue vivante 2</p>	<p>Le cadre juridique du e-commerce Cadre juridique lié à la gestion du site ; Cadre juridique lié au client</p>

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme