

# PLAN D'ÉTUDES

## BACHELOR EUROPÉEN E-COMMERCE

TITRE RNCP

Chargé de développement marketing et commercial

Pré-requis :

**Bac +2**

ou 120 crédits ECTS  
(à défaut, expérience  
professionnelle requise)

Durée théorique :

**1 an**

(inscription garantie pendant 3 ans<sup>(1)</sup>)

Nombre d'heures de formation :

**1200 heures**

### Objectif de formation

Le Bachelor européen E-commerce vise à former les managers des sites e-commerce de demain, un métier en constante évolution et aujourd'hui central dans tous les secteurs. Ces spécialistes de la vente en ligne sont chargés de gérer des sites e-commerce et exercent ainsi de larges missions :

- Définition et mise en place de la stratégie marketing
- Pilotage des leviers d'acquisition de trafic (SEO, SEA, display, affiliation...)
- Gestion de projets e-commerce
- Management de la relation client et fidélisation de la clientèle
- Analyse des indicateurs de performance

### Titre RNCP

Le Bachelor européen E-commerce permet d'obtenir le titre RNCP de « Chargé de développement marketing et commercial », délivré par la CDE FEDE France. Ce titre RNCP de niveau 6 est reconnu par l'État et les entreprises.

Pour obtenir ce titre RNCP, les étudiants doivent obligatoirement :

- Respecter les conditions d'accès à la formation
- Effectuer l'intégralité des devoirs
- Réaliser la mission professionnelle prévue par le référentiel
- Se présenter et réussir les examens



### Diplôme européen

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

Diplôme **BAC +3**



### Stage

La durée de stage est de 420 heures, soit 12 semaines. Les stages servent 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.

(1) La garantie d'inscription de 3 ans n'est pas valable pour les dispositifs de formation professionnelle continue CPF, contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, les formations prises en charge par une région et les formations 100 % à distance gratuites et rémunérées par Pôle emploi. Dans le cadre de ces dispositifs, la durée de formation correspond aux dates indiquées dans le contrat.

## 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).

Dans les matières générales, vous devrez réaliser, à la fin de chaque cours, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs. Dans les matières professionnelles, vous aurez à effectuer les devoirs contenus dans l'unité d'enseignement D33, comptant dans le cadre du contrôle continu. Pour obtenir le titre RNCP, la réalisation de l'intégralité des devoirs est obligatoire (environ 7 devoirs sur l'ensemble de la formation).

Des examens blancs sont également mis à disposition pour vous préparer efficacement aux épreuves.

## Examens

Les examens se déroulent entièrement en ligne, en janvier, juin et octobre, de façon globale ou progressive, selon vos disponibilités dans les délais fixés par la FEDE. Les épreuves orales se déroulent notamment en visioconférence (sous réserve de modifications des modalités d'examen).

La moyenne des notes obtenues aux devoirs de l'unité d'enseignement D33 sera comptabilisée dans le cadre du contrôle continu.

Les frais de première inscription aux examens sont inclus dans le montant de la formation. En cas de deuxième passage à une épreuve d'examen, l'étudiant(e) devra s'acquitter des frais d'examen correspondants.

## Programme du Bachelor européen E-commerce\*

Enseignement général	Enseignement professionnel
<b>Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action</b> Les bases de la construction européenne ; Les institutions et le fonctionnement de l'UE ; Les enjeux, défis et avenir de l'UE ; L'Union européenne, l'Europe et le monde	<b>Expertise professionnelle</b> - Stratégie e-commerce : de l'écosystème à la définition d'une stratégie marketing ; Présentation de l'écosystème de la vente en ligne ; Définition d'une stratégie marketing ; La segmentation et les stratégies concurrentielles
<b>Le management interculturel et les ressources humaines en Europe</b> Introduction au management interculturel ; Les ressources humaines en Europe	- Cadre légal de la vente en ligne : Des notions juridiques à connaître pour créer une activité e-commerce et vendre sur Internet ; Bien gérer les données clients
<b>Langue vivante européenne 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)</b> - 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 - 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	- Environnement technique et fonctionnel d'un site e-commerce : Environnement technique d'un site e-commerce ; Environnement fonctionnel d'un site e-commerce  - Les leviers d'acquisition de trafic d'un site e-commerce : Les bases du référencement ; Initiation aux techniques de référencement ; Les autres leviers d'acquisition de trafic  - Méthodes de projet et mesure de la performance : Méthodes de gestion de projets et outils ; Indicateurs de performance & méthodes d'analyse ; Utiliser un outil de web analyse pour piloter les performances  - Management de la relation client d'un site e-commerce : Techniques de transformation des clients en ligne ; Analyse comportementale et fidélisation des e-clients ; Techniques de suivi et d'engagement des e-clients
<b>Option - Langue vivante européenne 2 (Anglais, Espagnol ou Italien)</b>	<b>Contrôle continu</b>
<b>Option - Langue vivante européenne 3 (Anglais, Espagnol ou Italien)</b>	<b>Acquisition des compétences professionnelles :</b> Atelier professionnel numérique Examen blanc Mémoire

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