

LICENCE PROFESSIONNELLE

Management des activités commerciales

Parcours : e-Management et Marketing Digital

PUBLIC VISE

Titulaire d'un bac +2 ou équivalent
Accessible en alternance par contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, ou en reprise d'études
Sélection : sur dossier

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel
Salle informatique
Espace numérique de travail (ENT) et accès Moodle
Diaporamas
Cas pratiques
Visites d'entreprises
Jeux de rôles
Partage d'expériences de professionnels du secteur
Problématiques réelles soumises par professionnels

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle continu
Mission en entreprise (note entreprise, écrit + oral)
Sanction : diplôme de niveau 6 (Bac +3)

Nature des travaux demandés

Dossiers individuels ou en groupe

Mémoire de fin d'année

DUREE ET MODALITES D'ORGANISATION

Durée de la formation : 491h sur un an
Rythme de l'alternance : voir le planning
Effectif : 12 maximum
Lieu : IUT site de Brest

COUT DE LA FORMATION *(nous consulter)*

Prise en charge possible selon votre statut et votre projet (employeur, OPCO , Région, Pôle Emploi...)

OBJECTIF DE LA FORMATION

Former des cadres intermédiaires dans les domaines du marketing digital

Métiers :

- Community manager,
- Chargé(e) de Communication numérique,
- Référencier,
- trafic manager
- Web Marketer,
- Assistant chef de projet web

CONTACT

Centre d'Alternance et de Formation Continue
02 98 01 61 11

cafc.iutbrestmorlaix@univ-brest.fr

Responsable pédagogique :

M. Philippe MANACH

philippe-manach29@orange.fr

ORGANISATION DES ETUDES

Présentation formation	Intitulé : Licence professionnelle e-MMD	Volume horaire 491h	ECTS 60	Coef 60	Modalités de contrôle de connaissances
UE1	Outils de gestion	91 heures	9	9	
Module 101	Comptabilité / Contrôle de Gestion				CC
Module 102	Marketing et Formules de Services				CC
Module 103	Valeur Ajoutée Client				CC
Module 104	Qualité et mesure de la performance :				CC
UE2	Commerce - Relation client	91 heures	9	9	
Module 201	Principes Généraux du Marketing				CC
Module 202	GRC, Négociation Commerciale				CC
Module 203	Communication online et offline				CC
UE3	Management et Pilotage de la performance	91 heures	9	9	
Module 301	Management d'équipe				CC
Module 302	Dynamique de Groupe				CC
Module 303	Droit Social				CC
Module 304	Veille et e-réputation				
UE4	Enseignements transversaux	70 heures	7	7	
Module 401	Droit commercial				CC
Module 402	Anglais				CC
Module 403	Gestion de l'information				CC
UE5	Compétences marketing digital	103 heures	11	11	
Module 501	Référencement naturel et création de trafic				CC
Module 502	Conception et animation de site web, d'appli				CC
Module 503	Développement et infrastructure des réseaux,				CC
Module 504	e-commerce				
UE6	Applications de synthèse - Projet	45 heures	5	5	CC - ET
Module 601	Préparation à la gestion de projet en entreprise Conduite de projet et créativité				
UE7	Applications professionnelles - Mémoire		10	10	CC - ET
Module 701	Rapport de fin d'études				

Modalités de contrôle de connaissances : CC pour contrôle continu, ET pour examen terminal