

# LICENCE PROFESSIONNELLE EMDM MANAGEMENT DES ACTIVITES COMMERCIALES E-MANAGEMENT ET MARKETING DIGITAL

Mention nationale Management des Activités Commerciales

## Modalités de suivi de la formation :

Lieu de formation : **IUT de Brest - Morlaix site de Brest**

Niveau d'accès : **titulaire d'un Bac + 2** ou équivalent

Formation initiale en **alternance** ou Formation Continue en reprise d'études

**18 semaines** en formation,

**34 semaines** en entreprise

**446 h** d'enseignement

**45 h** de préparation à la gestion de projet en entreprise

## Objectif de la formation

Former des cadres intermédiaires dans les domaines du marketing digital et des spécialistes des outils du web-marketing et du e-commerce, capables d'augmenter la notoriété et les activités web d'une entreprise.

## Métiers visés

- Community manager
- Web Marketer
- Chargé de Communication numérique
- Trafic manager
- Assistant-chef de projet web
- Référenceur

## Secteurs d'activité

Tout type d'entreprise désireuse de développer son activité dans le domaine du numérique (animation ou administration de site web, des réseaux sociaux...)

## En chiffres (enquête 2019 promotion 2017) :

Taux d'insertion : à 18 mois **100%**  
Taux de réussite aux examens : **100%** (promotion 2020)

**FICHE COMPÉTENCES**

<p><b>UE1</b> <b>Outils de gestion</b> Comptabilité - Contrôle de gestion Marketing et formule de services Valeur Ajoutée Client Qualité et mesure de la performance</p>	<p><b>91H</b></p>	<p><b>UE2</b> <b>Commerce - Relation client</b> Principes généraux du marketing Gestion de la relation client - Négociation commerciale Communication online et offline</p>	<p><b>91H</b></p>
<p><b>UE3</b> <b>Management</b> <b>Pilotage de la performance</b> Management d'équipe Dynamique de groupe Droit social Veille et e-réputation</p>	<p><b>91H</b></p>	<p><b>UE4</b> <b>Enseignements transversaux</b> Droit commercial Gestion de l'information Anglais</p>	<p><b>70H</b></p>
<p><b>UE5</b> <b>Marketing digital</b> Référencement naturel et création de trafic Conception et animation de site web et d'application Développement et infrastructure des réseaux E-commerce</p>	<p><b>103H</b></p>	<p><b>UE6</b> <b>Applications de synthèse – Projet</b></p>	<p><b>45H</b></p>
		<p><b>UE7</b> <b>Applications professionnelles - Mémoire</b></p>	

# COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

## SAVOIR - FAIRE

### 1 Piloter son activité

- Comprendre son environnement pour poser les objectifs et les axes stratégiques adaptés
- Construire les tableaux de bord de pilotage commercial intégrant les indicateurs adaptés : CA, marge, taux de fidélisation de la clientèle
- Mettre en place les outils d'aide au pilotage et à la coordination de l'ensemble des activités
- Elaborer, partager auprès des équipes et assurer la bonne application de la politique commerciale
- Comprendre et utiliser les outils du "digital" (outils bureautiques, réseaux sociaux)

### 2 Développer la relation client

- Mettre en place une approche globale des besoins du client
- Développer un argumentaire commercial
- Être capable de négocier en veillant à ses marges commerciales
- Animer un centre de profits et entretenir une relation client
- Gérer les moments particuliers de la relation client
- Veiller à sécuriser les conditions générales de vente et la mise en œuvre des garanties légales

### 3 Gérer les ressources humaines

- Connaître les bases de la réglementation du travail (droit des contrats, conventions collectives, règlement intérieur) et des relations sociales
- Réaliser les formalités liées à l'embauche, connaître les règles de production des bulletins de paie.
- Connaître les différents statuts salariés liés à la nature des contrats et les statuts particuliers
- Comprendre les relations sociales dans l'entreprise (fonctions des IRP, Inspection du travail, médecine du travail)
- Veiller auprès des futures recrues à l'attractivité de son centre de profits (Marque Employeur)

### 4 Spécificité du marketing digital

- Connaître le comportement du consommateur digital
- Approfondir les concepts du marketing stratégique et opérationnel.
- Créer des contenus pertinents pour animer et enrichir la marque, l'entreprise l'institution
- Optimiser le référencement naturel
- Appréhender et utiliser des CMS à travers des projets
- Pouvoir comprendre les principes de la création d'une appli mobile
- Connaissance des principaux langages du Web
- Gérer un projet de boutique en ligne.

## SAVOIR - ÊTRE

### 5 Manager et Communiquer

- Assurer la définition d'un management adapté (moyens matériels et humains)
- Définir les conditions d'animation d'une équipe, et d'un point de vente
- Gérer les personnels (recrutement, évaluations annuelles, etc.)
- Evaluer la performance collective et individuelle
- Gérer et résoudre les conflits internes, voire externes (tension avec les clients)
- Maîtriser la communication écrite et orale dans l'entreprise et à l'extérieur

### 6 Aptitudes professionnelles

- Capacité d'analyse, d'utilisation d'outils et de mise en place d'amélioration de l'activité
- Méthode, organisation et gestion des priorités
- Créativité, curiosité, adaptabilité
- Sens de l'écoute, et capacité à développer un réseau « business »
- Travail en équipe / Travail en autonomie

MAJ 05/03/2021

IUT de Brest-Morlaix  
Rue de Kergoat – CS 93837  
29238 BREST CEDEX  
Centre d'Alternance et de Formation Continue  
cafc.iutbrestmorlaix@univ-brest.fr

Contact pédagogique  
Philippe LÉOST  
philippe.leost@univ-brest.fr

CONTACTS

Candidatures en ligne sur [www.iut-brest.fr](http://www.iut-brest.fr)