

# NOUVELLE FORMATION MASTÈRE Européen en e-business

Niveau 7  
**Bac +5**  
Titre RNCP

Le commerce électronique a modifié de façon profonde les processus de vente et les comportements d'achat. **Nouveau secteur en vogue, le e-business reste cependant encore méconnu.** Et pourtant, s'il existe une qualification présentant de réels débouchés professionnels, c'est bien celle des spécialistes en informatique appliquée à l'utilisation d'Internet comme outil commercial global. Le e-Business désigne toute activité commerciale développée ou exploitée via Internet.

Utilisant principalement les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), **le e-business donne une nouvelle dimension aux relations de l'entreprise** avec ses clients et ses partenaires. Dans leurs critères de recrutement, les employeurs recherchent aujourd'hui des compétences solides spécifiques au e-business. Il y a donc un réel besoin de professionnels maîtrisant tant le marketing et la communication que les aspects techniques de l'Internet et du numérique.

## OBJECTIFS

- Appréhender l'écosystème digital et développer l'entreprise grâce aux leviers numériques
- Maîtriser les aspects techniques, marketing, communication et logistique de l'e-business en vue de l'élaboration de la stratégie digitale de l'entreprise
- Utiliser les outils numériques pour mettre en oeuvre une stratégie de développement commercial
- Piloter des projets digitaux, notamment celui d'un site de e-commerce (de la création du site web, à la mise en place des campagnes de webmarketing, jusqu'au suivi des indicateurs de performance)
- Construire et mettre en oeuvre un plan marketing et commercial digital
- Analyser et optimiser l'expérience utilisateur

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Directeur Marketing digital
- Consultant en stratégie digitale
- Manager e-commerce
- Ingénieur commercial e-business
- Responsable stratégie digitale
- Trafic Manager
- Responsable Marketing digital
- Webmarketer

**MODALITÉ DE FORMATION : 2 ANNÉES EN ALTERNANCE**



## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Pour accéder aux BTS, le candidat doit être titulaire :

- D'un Bac pro commerce
- D'un bac général ou technologique



Pour accéder à la formation de Chargé de développement marketing et commercial, le participant doit être titulaire :

- D'un bac +2 type BTS, IUT, Licence 2,
- D'un bac et 3 ans d'expérience dans la vente et le marketing,
- D'un diplôme ou d'une attestation, délivré(e) par une école ou d'une université, qui valide au moins 120 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS).

Pour accéder au mastère

- D'un diplôme Bac +3 dans le domaine visé

## PROCÉDURE D'ADMISSION



Candidature en ligne sur notre site internet [www.afip-formations.com](http://www.afip-formations.com) via l'onglet « Candidater » ou sur Parcoursup pour les BTS.

Tests de sélection, entretien de motivation et étude du dossier par la commission d'admission.



## FINANCEMENT



Formation en alternance :

Financée à 100% par l'OPCO de l'entreprise d'accueil et par l'entreprise

## Plus d'infos

Scanne moi



New CAMPUS

40, rue des Antonins - 69100 Villeurbanne  
Tram T1 INSA Einstein (Proche La Doua)  
Tél. 04 78 37 81 81 - [contact@afip-formations.com](mailto:contact@afip-formations.com)



# PÔLE COMMERCE



# BTS BACHELOR MASTÈRE

[afip-formations.com](http://afip-formations.com)



Ne pas jeter sur la voie publique - AFIP - Dépliant\_Pôle-commerce-2024 - 23-11-23

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Niveau 5  
Bac +2  
Diplôme d'État

## OBJECTIFS

Ce BTS forme des commerciaux généralistes, capables d'exercer dans tous les secteurs d'activités, toutes les organisations, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G\*), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation). En e-commerce, ils participent à la communication web (sites, applications, réseaux sociaux) tant sur les contenus que dans l'animation de communautés.

### Leurs missions consistent à :

- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects
- Accompagner le client ou l'utilisateur tout au long du processus commercial et intervenir sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat
- Organiser, animer des événements commerciaux.

\* B to B = business to business (commerce inter-entreprises) ;  
B to C = business to consumer (commerce de détail pour particuliers) ;  
B to G = business to government (commerce entre entreprise et administration publique).

## POURSUITE D'ÉTUDES

### L'AFIP propose la formation suivante :

- Bachelor « Chargé de développement marketing et commercial ».

### Autres :

- Licence professionnelle commerce,
- Licence commerce,
- École de commerce.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Le titulaire d'un BTS NDRC peut s'insérer dans toute forme d'organisation (artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique) proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale. Selon les types de relation client (face à face, à distance, digitalisée, réseau) et les contextes, les commerciaux interviennent sous différents statuts en tant que salariés ou indépendants.

MODALITÉ DE FORMATION : 1<sup>ÈRE</sup> ET 2<sup>ÈME</sup> ANNÉES EN ALTERNANCE

# BTS Management Commercial Opérationnel

Niveau 5  
Bac +2  
Diplôme d'État

## OBJECTIFS

- Développer la relation client et la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale : agencement de l'espace commercial, mise en valeur de l'offre de produits et de services, organisation de promotions et d'animations commerciales
- Assurer la gestion opérationnelle : fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements, des stocks et suivi des achats, analyse des performances
- Manager l'équipe commerciale : évaluation des besoins en personnel, répartition des tâches, réalisation de plannings, organisation du travail.

## POURSUITE D'ÉTUDES

### L'AFIP propose la formation suivante :

- Bachelor « Chargé de développement marketing et commercial ».

### Autres :

- Licence professionnelle commerce,
- Licence commerce,
- École de commerce.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Travailler en entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés ; Unités commerciales d'entreprises de production ; Entreprises de commerce électronique ; Entreprises de prestation de services (assurance, banque, immobilier...); Associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.



MODALITÉ DE FORMATION : 1<sup>ÈRE</sup> ET 2<sup>ÈME</sup> ANNÉES EN ALTERNANCE

# BACHELOR Chargé de développement Marketing et commercial

Niveau 6  
Bac +3  
Titre RNCP

## OBJECTIFS

- Le Chargé de Développement Marketing et Commercial est responsable du développement et de la mise en place de la stratégie marketing et commerciale (tarifs, promotion, communication, fidélisation, gammes de produits, supports techniques, etc.) pour l'ensemble des produits/services de l'entreprise. Il conçoit et met en œuvre des actions dans les domaines marketing et commercial visant à répondre aux besoins de la clientèle. Il mène des projets et détermine des actions dans le marketing et la vente et participe à la communication pour assurer la satisfaction du client avec des perspectives de développement économique pour l'entreprise.

### 2 modules apportent une plus-value réelle à cette certification :

#### > Module spécifique négociation commerciale :

- Approfondir les bases de techniques de vente,
- Appréhender la vente complexe

Ce module intègre la participation optionnelle aux concours nationaux Négociales et DCF-Challenge

#### > Module prise de parole en public :

- Développer ses compétences oratoires
- Travailler sa posture, son attitude, ses qualités personnelles

Ce module intègre la participation optionnelle au concours national Eloquentia

Les points forts !

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, dans des structures de type PME et PMI, ou de grandes entreprises, dotées d'un département marketing ou commercial, dans tout type de secteurs d'activités.

- Chargé d'affaires
- Responsable commercial (adjoint)
- Responsable du développement commercial
- Business developer
- Manager de secteur...

MODALITÉ DE FORMATION : 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE EN ALTERNANCE

