

# PROGRAMME DE FORMATION

## LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES

Parcours : Marketing Digital

À RETOURNER SIGNÉ À L'IUT - PÔLE FCA  
fc-iut@univ-reunion.fr



## OBJECTIFS GÉNÉRAUX

La licence professionnelle Commercialisation de Produits et Services est organisée selon deux parcours, Management Commercial (MC) et Marketing Digital (MD).

Le parcours **Marketing Digital** forme des professionnels capables de développer la visibilité digitale de l'entreprise, de développer des outils de vente directe et de mettre en œuvre des stratégies de fidélisation, grâce à la mise en œuvre de contenus attractifs, de techniques d'optimisation, de conquête, d'animation des ventes, de développement et d'analyse du trafic. La formation repose sur 3 socles : marketing et visuel, informatique et management de projet.

La Licence prépare aux métiers du e-commerce et du marketing digital tant dans des entreprises qui ont une activité marchande (B to C, B to B, C to C, ...) que dans les Web agencies, S.S.I.I., agences de communication, sociétés de conseils.

## COMPÉTENCES VISÉES

Le diplômé de Marketing Digital est capable :

- d'écrire sur le Web,
- de gérer un site
- d'optimiser techniquement et sémantiquement le site
- de maîtriser les techniques d'ergonomie du site
- d'appliquer les principales techniques d'e-marketing

En plus de cette expertise technique, le diplômé saura :

- s'intégrer à une équipe projet,
- mener un projet de marketing dans une PME
- élaborer des stratégies digitales.

## CONDITIONS D'ADMISSION

### > En contrat d'apprentissage

Admission sur dossier et entretien

### > En contrat de professionnalisation :

- Jeunes de moins de 26 ans désirant compléter leur formation initiale
- Demandeurs d'emplois âgés de plus de 26 ans, titulaires d'un Bac+2 : DUT Techniques de Commercialisation, GEA ou être titulaire d'un bac+2 (120 ECTS), dans les domaines de la Gestion, de l'Economie, de la Psychologie, des Arts et de l'Informatique ou pouvant bénéficier de la Validation des Acquis Personnels ou Professionnels

### > En Pro-A :

Salarié titulaire d'un Bac+2 en CDI déjà employé dans le domaine du commerce

## DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

La formation, qui se déroule en 510 heures, débutera le 1 septembre 2021 et se terminera en juillet 2022.

La formation se déroule à l'Institut Universitaire de Technologie de La Réunion, à Saint-Pierre.

Le nombre de stagiaires de la formation est fixé à 20.

## PRÉSENTATION DES ENSEIGNEMENTS

Les études sont organisées en alternance de périodes de formation en entreprise d'accueil où les étudiants sont en situation professionnelle (39 semaines) et à l'IUT (15 semaines).

UE	Disciplines concernées	ECTS	Durée totale (en heures)	Intervenant	Titre / Qualité
UE 1 : Communiquer	M11 - Techniques d'expression, culture et communication	3	20	AIT AARAB Mohamed MANIN Stéphane	Enseignants chercheurs
	M12 - Anglais des affaires TOEIC		20	THIKOMIROFF Stefan	Professionnel
	M13 - TIC		20	GOUAZÉ Éric	Consultant en Marketing Digital

UE	Disciplines concernées	ECTS	Durée totale (en heures)	Intervenant	Titre / Qualité
UE 2 : Techniques de l'action commerciale	M21 - Principes du Marketing	9	20	MANIN Stéphane	Enseignant chercheur
	M22 - Comportement d'achat		20	MANIN Stéphane	Enseignant chercheur
	M23 - Communication commerciale		20	ENDELIN LURCON Jasmine	Enseignante à l'Université de La Réunion
	M24 - Droit de la consommation		20	SINARETTY-RAMANETY Alain	Conseiller juridique
	M25 - Outils d'aide à la décision		20	LIGNIER Jean-Philippe	Technicien immobilier - Services Judiciaire
UE 3 : Web marketing	M31 - Stratégie internet	6	20		
	M32- E-business		25		
	M33 - E-consommateur		15	MANIN Stéphane	Enseignant chercheur
UE 4 : Technologies du E-commerce	M41 - Réseaux sociaux	8	25		
	M42 - Outil de communication globale		25		
	M43 - Analyse et Big data		25	MARIAMA Annaelle	
	M44 - Rédaction de contenu pour le web		25		
UE 5 : Gestion de projet	M51 : Marketing de projet	6	15	GOUAZÉ Éric	Consultant en Marketing Digital
	M52 - Management de projets		20	DEGIEUX Fabien	
	M53 - Cahier des charges		15	BOURGEOIS Gilles	Expert en Marketing Digital
	M54 - Négociation de projet		15	DEGIEUX Fabien	
	M55 - Supply chain drop shipping		25		
UE 6 : Outils de projet	M61 - Conception son et video	8	20		
	M62 - Objets connectés assistance vocale		25	RIVIERE Thomas	Consultant
	M63 - Modes de paiement		20	SOUCRAMANIEN Estelle	Expert en mode de paiement
	M64 - Choix des outils pour la vente		25		
UE 7 : Projet tuteuré	Projet tuteuré	14			
UE 8 : Stage	Stage	6			
		<b>60</b>	<b>510</b>		

## STAGE

Alternance IUT - Entreprise

## MODALITÉS D'EXAMENS

> Contrôle continu

La licence professionnelle est décernée, **si les règles d'assiduité ont été respectées** (soit moins de 5 absences non autorisées au cours de l'année), aux candidats qui ont obtenu **à la fois** :

> une moyenne générale égale ou supérieure à **10/20** à l'ensemble constitué des unités d'enseignement académique, du projet tuteuré et de la conduite des activités professionnelles en entreprise (affectés de leur coefficient),

> une moyenne égale ou supérieure à **10/20** à l'ensemble constitué du projet tuteuré et de la conduite des activités professionnelles en entreprise (affectés de leur coefficient).

## RESPONSABLES DE LA FORMATION

M. Stéphane MANIN, Chef du Département Techniques de Commercialisation : [stephane.manin@univ-reunion.fr](mailto:stephane.manin@univ-reunion.fr) - 06 93 01 50 16

M. Eric GOUAZE, Consultant en marketing digital : [eric.gouaze@univ-reunion.fr](mailto:eric.gouaze@univ-reunion.fr)

**L'entreprise atteste avoir pris connaissance  
du présent programme de formation**

**Date Signature**

**Le stagiaire atteste avoir pris connaissance  
du présent programme de formation**

**Date Signature**

**Le tuteur atteste avoir pris connaissance du  
programme de formation**

**Date Signature**

