



Mise à jour : 28.06.2022

## Licence Professionnelle Commerce, spécialité Marketing et Réseaux de Communication (MRC)

NIVEAU DE CERTIFICATION **VI**

NIVEAU FRANÇAIS **II**

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

E1101 : Animation de site multimédia E1103 :  
Communication M1704 : Management relation  
clientèle

CODE NSF

312m Commerce, vente

### Présentation

L'objectif de la certification est de former le futur titulaire afin de lui permettre de :

- Monter des opérations d'E
- commerce et d'E
- marketing (B2B, B2C) efficaces (ROI) en lien avec la stratégie commerciale,
- Concevoir et gérer des projets Web d'entreprises et/ou de marques,
- Utiliser Internet, le mobile et leurs multiples leviers dans une logique d'efficacité et de rentabilité commerciales : Marketing comportemental, Trading media, Search marketing (avec passage de la Certification Google Adwords, GAC), référencement SEO, affiliation, e
- pub et display, sites, e
- mailing, marketing mobile, réseaux sociaux, Real Time Bidding RTB ...
- Gérer la relation et la fidélisation client, en lien avec le web (CRM et e
- CRM)
- Concevoir et utiliser des bases et méga
- bases de données clients, fournisseurs, produits,
- Réaliser des veilles économiques, commerciales, concurrentielles (SIM, benchmarking...)
- Développer des réseaux de distribution dans une approche multicanal (de la gestion des Systèmes d'Information jusqu'à la vente e
- distribution et e
- logistique)...

### Les compétences

Le titulaire de la certification est notamment capable d'assurer :



- la conception, la mise en œuvre et le suivi de projets Web, de Search marketing, de référencement (Search Engine Marketing (Search Engine Optimization)
- la conception, la mise en œuvre et le suivi d'actions d'e
- communication et display,
- la conception et la gestion de sites web,
- la conception, la mise en œuvre et le suivi d'opérations d'e
- mailing,
- le management des réseaux/médias sociaux de l'entreprise et la gestion de l'e
- réputation,
- la gestion des relations clients et leur fidélisation (e
- CRM)
- la réalisation de veilles économiques, commerciales et concurrentielles (benchmark...)
- la gestion des réseaux de distribution dans une approche multicanal

## Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Formation continue
- ✓ Candidature individuelle
- ✓ VAE

## Organismes certificateur

- Aix-Marseille Université

## Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Chef(fe) de projet marketing digital