

Marketing et technologies de l'information et de la communication E-commerce & Marketing numérique

RNCP20239 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université François Rabelais - Tours

<http://www.univ-tours.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Activités commerciales et e-commerce

Activités Marketings et e-marketing

Marketing et Technologies de l'Information et de la Communication

Ventes et management des ventes sur internet

Marketing sur mobile

Marketing sur les réseaux sociaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Dégager une problématique de e-marketing

Dégager une problématique de e-communication

Création multimédia site marchand e-commerce

Audit de site

Mise en place d'un référencement

Management de communautés sur les réseaux sociaux

Création d'entreprise de la nouvelle économie

Analyse de l'environnement social et juridique de l'entreprise

Mise en place d'activités relations par l'internet B to B et B to C

Veille stratégique et concurrentielle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Marketing - Conception de site - Communication par Internet

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Webmarketeur — Webmaster — Auditeur de site — Concepteur e-marketing site marchand Manageur de communautés— Prospecteur B to B — Analyste veille stratégique, concurrence — Chef de projet multimédia —

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Jury d'enseignants, enseignants chercheurs et professionnels intervenant dans la formation

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/20239/>