

CATALOGUE FORMATION

BACHELOR E-COMMERCE



ESUV Business School est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. **ESUV Business School** dispense des formations en Management de la durabilité allant de Bac à Bac +5, en présentiel et à distance, en formation initiale et continue.

- Numéro de déclaration d'activité est le, enregistrée auprès du préfet de la région Ile de France.
- Numéro SIRET
- UAI-CFA : 0756357C

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esuv-ecole.fr - admissions@esuv-ecole.fr

Présentation

Le Bachelor e-Commerce de l'ESUV est un diplôme inscrit au RNCP, Niveau 6 qui a pour objectif de transformer des étudiants en professionnels capables de gérer l'intégralité d'une boutique en ligne de la vente à la maîtrise de tout l'écosystème numérique qui entoure la transaction.

Cette formation s'adapte parfaitement aux besoins des Managers en charge de la gestion des établissements marchands, qui sont à la recherche de collaborateurs créatifs, passionnés, curieux et motivés.

Le Bachelor e-Commerce de l'ESUV permet d'être très opérationnel dès votre première expérience professionnelle ou de continuer vos études sur un cycle Bac+4/5. Des cours, conférences, Masterclass, Business Games assurés par des professionnels, experts dans leurs métiers.

La mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires haut de gamme pour effectuer votre alternance.

Certification

Titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles

Prérequis

NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT

Bac et Bac+2

Prérequis :

Le Bachelor e-Commerce de l'ESUV est accessible aux titulaires d'un baccalauréat et en 3^{ème} année, aux titulaires d'un BTS ou tout autre diplôme de niveau 5.

Accès sur étude de dossier et éventuellement entretien.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esuv-ecole.fr - admissions@esuv-ecole.fr

Objectifs

Le Bachelor e-Commerce de l'ESUV est un diplôme reconnu par l'état de niveau 6 qui vise à atteindre les objectifs suivants :

- ❖ Apprendre à utiliser des solutions comme Shopify, PrestaShop ou WooCommerce
- ❖ Optimiser le parcours d'achat pour que le client trouve facilement ce qu'il cherche et finalise sa commande
- ❖ Comprendre la gestion des stocks, les modes de livraison et le service après-vente (SAV)
- ❖ Positionner le site en haut des résultats Google
- ❖ Gérer des campagnes Google Ads ou Social Ads (Facebook, Instagram, TikTok)
- ❖ Utiliser les réseaux sociaux comme leviers directs de vente
- ❖ Interpréter les indicateurs clés de performance tels que le taux de conversion, le panier moyen et le coût d'acquisition client.
- ❖ Utiliser des outils d'analyse (comme Google Analytics) pour ajuster la stratégie en temps réel
- ❖ Maîtriser le RGPD, les conditions générales de vente (CGV) et le droit de la consommation
- ❖ Calculer la rentabilité d'un produit et gérer un budget marketing.

Méthode pédagogique et évaluation

Modalités d'évaluation :

Etudes de cas et/ou tests et/ou dissertations et/ou analyses de texte et/ou QCM et/ou évaluation orale et/ou travaux de recherche / Contrôle continu / Bilan de l'alternance et des compétences (écrit + oral) / Soutenance des mémoires / Évaluation professionnelle en entreprise

Documents récapitulatifs de la formation :

Supports de Cours (formats pdf, et/ou word et/ou ppt), des études de cas et/ou des supports audios et vidéos, d'éventuels exercices à faire en cours de formation

Durée et Financement

DURÉE DES ÉTUDES :

- ❖ 3 ans pour les étudiants titulaires d'un BAC ou d'un diplôme équivalent
- ❖ Alternance possible à partir de la 3e année.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esuv-ecole.fr - admissions@esuv-ecole.fr

Modalités et délais d'accès

Délais d'accès

- ❖ Les inscriptions pour la rentrée de septembre 2026 se déroulent du 01 mars au 20 septembre 2026
- ❖ Les inscriptions pour la rentrée décalée de janvier 2027 se poursuivent jusqu'au 18 du mois de décembre

Modalités

L'accès à nos formations peut être initié :

- ❖ Par l'employeur,
- ❖ A l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier,
- ❖ Par un étudiant ou son tuteur légal
- ❖ Alternance possible à partir de la 3e année

Après remplissage de la fiche d'inscription, notre école s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures.

Si la formation nécessite des prérequis, nous vous proposerons alors, et ce quel que soit le mode de financement que vous envisagez, un test de connaissance et/ou un entretien de positionnement (par appel téléphonique ou en visioconférence) et/ou une étude de votre dossier.

Cette formation ne possède pas d'équivalence et de passerelle

Les étudiants qui entrent en première année doivent obligatoirement valider tous les blocs de compétences

POURSUITES D'ÉTUDES

Ce Bachelor a une finalité professionnelle et débouche donc sur un emploi. Vous avez aussi la possibilité de vous inscrire en première année de Mastère

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esuv-ecole.fr - admissions@esuv-ecole.fr

Débouchés

- ❖ E-store Manager
- ❖ Business Developer E-commerce
- ❖ Customer Success Manager
- ❖ Chargé d'acquisition
- ❖ Consultant SEO
- ❖ Responsable CRM / Fidélisation
- ❖ Gestionnaire de Marketplace
- ❖ Product Owner
- ❖ Gestionnaire de catalogue
- ❖ Assistant Chef de Projet Web
- ❖ Chargé de Logistique E-commerce
- ❖ Chief Digital Officer (CDO)

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Programme

1^{ERE} ET 2^{EME} ANNEE

La formation e-Commerce en 1^{ère} et 2^{ème} année qui vise à acquérir des compétences de gestionnaires, est articulée ainsi qu'il suit :

Semestre 1 :

- ❖ Humanités
- ❖ Concepts et actualités économiques
- ❖ Droit – Moot court
- ❖ Management des entreprises et Projets d'entreprise
- ❖ Administration des ressources humaines
- ❖ Gestion des outils collaboratifs
- ❖ Management et gestion des activités
- ❖ Analyse marketing et Expérience client

Semestre 2 :

- ❖ Start-up et entrepreneuriat
- ❖ Techniques de négociation
- ❖ Anglais des affaires
- ❖ Introduction au processus comptable
- ❖ Gestion de la Relation Client (CRM)
- ❖ Développement commercial international
- ❖ Relations commerciales interculturelles
- ❖ Leadership et gestion des équipes
- ❖ Stage (Facultatif)

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

3^{EME} ANNEE

La formation e-Commerce de l'année de spécialisation est organisée en deux (2) axes :

AXE 1 : MATIERES DE SPECIALISATION

Semestre 1 :

- ❖ Gestion de projet E-commerce
- ❖ UX Design & Ergonomie Web
- ❖ Social Media & Community Management
- ❖ Analyse de données

Semestre 2 :

- ❖ Droit du numérique
- ❖ Propriété intellectuelle et RGPD
- ❖ Logistique & Supply Chain
- ❖ Stratégie Marketing & Webmarketing
- ❖ Stage (obligatoire)

AXE 2 : EXIGENCES DE CERTIFICATION

- ❖ Validation des blocs de compétences :

Bloc 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

Bloc 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand

Bloc 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esuv-ecole.fr - admissions@esuv-ecole.fr

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap



Référent handicap : Stéphane NOAH

Téléphone : 0160055830

Mail : Stephanenoah@emsp-bs.fr

Contacts

Mail : contact@esuv-ecole.fr / admissions@esuv-ecole.fr

Numéro : 0160055830

Les informations relatives au coût de cette formation sont accessibles en cliquant sur le lien suivant : [Cette page](#)

Financement

- ❖ Le contrat d'alternance : l'entreprise s'acquitte des frais de scolarité en lieu et place de l'étudiant.
- ❖ Le Congé Individuel de Formation (CIF).
- ❖ L'aide individuelle à la formation (AIF), si vous êtes demandeur d'emploi
- ❖ Le financement personnel via un job étudiant ou un prêt bancaire.
- ❖ Vous avez la possibilité de payer vos frais de scolarité en plusieurs fois.
- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel

Aide à la recherche d'entreprise

- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école