

Modalités de contrôle des connaissances en Licence professionnelle

**Mention : E-commerce et marketing numérique,
parcours : E-commerce / e-marketing : gestionnaire de projet**

DISPOSITIONS GÉNÉRALES

RÈGLES DE VALIDATION

Validation des unités d'enseignements : chaque unité d'enseignement est définitivement acquise lorsque la moyenne des notes des modules qui la composent affectées de leur coefficient est égale au moins à 10/20. Cette compensation s'effectue sans note éliminatoire.

Obtention de la licence : la licence professionnelle est décernée aux étudiant.es qui ont obtenu à la fois une moyenne générale coefficientée égale ou supérieure à 10/20 **et** une moyenne coefficientée égale ou supérieure à 10/20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage.

SESSION DE RATTRAPAGE

Pour les unités d'enseignements capitalisées : l'étudiant.e ne doit repasser aucun module même s'il n'a pas obtenu la moyenne à certains modules.

Pour les unités d'enseignements non capitalisées : l'étudiant.e doit obligatoirement et uniquement passer les modules auxquels il.elle n'a pas eu la moyenne. En effet, les notes des modules supérieures ou égales à 10/20 sont reportées à la deuxième session.

La note de projet tuteuré est définitivement acquise pour les deux sessions.

Toutefois, à sa demande, l'étudiant.e peut conserver le bénéfice des unités d'enseignement pour lesquelles il.elle a obtenu une moyenne supérieure ou égale à 8/20.

La note de la deuxième session se substitue à celle de la première. En cas d'absence à une épreuve qu'il.elle doit repasser à la session de rattrapage, l'étudiant.e aura la note zéro.

SESSIONS

- jury de la première session : septembre
- jury de la deuxième session : octobre

LICENCE PROFESSIONNELLE

MENTION : E-commerce et marketing numérique

Parcours : E-commerce / e-marketing : gestionnaire de projet

Composante de rattachement : département Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Unités d'enseignement	Enseignements		Évaluation		ECTS
	Volume horaire	Type	Type	Coefficients	

SEMESTRE 1

Unité d'enseignement n° 1 : Aide à la réussite						
Mise à niveau (infographie, langage web...)	16 + 12	C et TD	CC	3	6	6
Simulation de gestion	22	C	CC	2		
PPP, méthodologie	6	C	CC	1		
Unité d'enseignement n° 2 : Intégrer le e-commerce / e-marketing dans l'entreprise						
Internet et stratégie et logistique du e-commerce	40 + 6	C et TD	CC	4	9	9
Webmarketing opérationnel	34 + 16	C et TD	CC	5		
Unité d'enseignement n° 3 : Fondamentaux des projets e-commerce / e-marketing						
Management de projet web	11,5 + 18,5	C et TD	CC	3	5	5
Anglais professionnel	25	TD	CC	2		
Unité d'enseignement n° 4 : Appréhender les technologies de bases du e-commerce/ e-marketing						
Outils de la veille sur Internet	18 + 0	C	CC	2	5	5
Systèmes d'information et réseaux	6 + 3	C et TD	CC	1		
Conception de sites web	17 + 7	C et TD	CC	2		
Unité d'enseignement n° 5 : Projet tuteuré						
Rapport d'activité	50		Rapport	2	5	5
Projet tuteuré	100		Rapport / Soutenance	3		
Total semestre 1	408				30	30

SEMESTRE 2

Unité d'enseignement n° 6 : Animer les projets e-commerce / e-marketing						
Webmarketing stratégique	56 + 11	C et TD	CC	6	8	8
Gestion de la relation client et droit des TIC	19 + 6	C et TD	CC	2		
Unité d'enseignement n°7 : Accompagner les projets du e-commerce / e-marketing						
Contrôle de gestion de projet	19	C	CC	2	8	8
Management et communication interne	20	C	CC	1		
Anglais e-business	19	TD	CC	2		
Techniques d'écriture et gestion de contenu	9	C	CC	1		
Gestion de bases de données	24	TD	CC	2		
Unité d'enseignement n° 8 : Stage ou alternance						
Stage : 12 semaines			Mémoire	10	14	14
			Soutenance	4		
Total semestre 2	183				30	30
Total année	591	dont 293,5 h de cours et 147,5 h de TD			60	60