

Executive Mastère

MBA en E-Commerce

M B A E



Executive Mastère MBA en e-Commerce

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé aux: Diplômés et professionnels expérimentés de la gestion ou de la direction.

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/master/master-mba-e-commerce

Sommaire

01

Accueil

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Compétences

page 20

06

Structure et contenu

page 24

07

Méthodologie

page 34

08

Profil de nos étudiants

page 42

09

Direction de la formation

page 46

10

Impact sur votre carrière

page 50

11

Bénéfices pour votre
entreprise

page 54

12

Diplôme

page 58

01 Accueil

Les nouvelles technologies sont là pour rester. Les entreprises ont connu un changement radical dans leur façon de se gérer, de vendre leurs produits et de servir leurs clients. Par conséquent, la gestion des entreprises d'aujourd'hui doit se concentrer sur le monde numérique afin d'atteindre une croissance remarquable pour répondre aux besoins des clients. Dans ce contexte, le traditionnel est passé au second plan, comme en témoigne l'évolution de la consommation des citoyens, qui optent de plus en plus pour les achats en ligne. C'est le moment idéal pour les gestionnaires et les professionnels du secteur de se spécialiser dans tout ce qui a trait aux digital business afin d'en tirer le plus grand profit possible.





“

La numérisation des entreprises nécessite des managers aux compétences spécifiques, qui savent utiliser tous les outils disponibles dans ce domaine et comprennent la gestion des affaires de manière globale”

02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande École de Commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle des plus hauts standards académiques. Un centre international de perfectionnement des compétences en gestion intensive et en haute performance.





“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise”

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université offre un modèle d'apprentissage en ligne qui combine les dernières technologies éducatives avec la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, mondialement reconnue, qui vous procurera les clés afin d'être en mesure d'évoluer dans un monde en constante mutation, où l'innovation doit être le principale défi de tout entrepreneur.

"*Microsoft Europe Success Story*" pour avoir intégré dans nos programmes l'innovant système de multi-vidéos interactives.



Les plus hautes exigences

Les critères d'admission pour TECH ne sont pas économiques. Il ne faut pas faire un grand investissement pour étudier dans cette université. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95%

des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Des professionnels de tous les pays collaborent avec TECH, ce qui vous permettra de créer un vaste réseau de contacts qui vous sera particulièrement utile pour votre avenir.

+100.000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera aux côtés des meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talents

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de faire connaître leurs préoccupations et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

Les étudiants qui étudient à TECH bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Grâce à un programme à vision globale, vous découvrirez différentes manières de travailler dans différentes parties du monde. Vous serez ainsi en mesure de sélectionner ce qui convient le mieux à votre idée d'entreprise.

Nous comptons plus de 200 nationalités différentes parmi nos étudiants.

TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Analyse

TECH explore le côté critique de l'apprenant, sa capacité à remettre les choses en question, ses aptitudes à résoudre les problèmes et ses compétences interpersonnelles.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode Relearning (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de cas. Un équilibre difficile entre tradition et avant-garde, dans le cadre d'un itinéraire académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10.000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. Ainsi, les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez auprès des meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



À TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique”

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre les portes d'un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.





“

Nous disposons d'une corps enseignant hautement qualifié et du programme didactique le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique”

Ce programme offrira une multitude d'avantages professionnels et personnels, dont les suivants:

01

Donner un élan définitif à la carrière de l'étudiant

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, vous acquerez les compétences nécessaires pour apporter un changement positif à votre carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous développerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre une vision approfondie de la gestion générale pour comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolider les étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous assumerez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des stagiaires sont promus en interne.

05

Vous aurez accès à un important réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le désir de se développer. Ainsi, ils peuvent partager des partenaires, des clients ou des fournisseurs.

Vous trouverez un réseau de contact essentiel à votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20% de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde: la communauté TECH Université de Technologie.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

Ce programme est conçu pour renforcer les compétences de gestion et de leadership, ainsi que pour développer de nouvelles compétences et aptitudes qui seront essentielles dans votre développement professionnel. Après le programme, vous serez en mesure de prendre des décisions globales avec une perspective innovante et une vision internationale.





“

L'un de nos principaux objectifs est de vous aider à développer les compétences essentielles pour gérer stratégiquement votre entreprise"

**TECH fait sien les objectifs de ses étudiants.
Ils travaillent ensemble pour les atteindre.**

Le MBA en E-Commerce vous formera pour:

01

Développer des stratégies pour créer de nouvelles opportunités sur les marchés existants

04

Être capable d'élaborer un plan d'affaires

02

Comprendre l'environnement concurrentiel dans lequel notre entreprise opère



03

Développer des stratégies pour créer de nouveaux marchés et de nouvelles entreprises

05

Acquérir une connaissance approfondie des phases de la création d'une entreprise

06

Mettre en œuvre des stratégies de numérisation pour une entreprise, en prenant les bonnes décisions pour atteindre les objectifs prévus.

08

Conduire des processus de changement dans l'entreprise basés sur la numérisation. sur la numérisation



09

Réaliser des stratégies de marketing numérique et de commerce électronique

07

Analyser et identifier les facteurs générant des difficultés ou des opportunités dans les environnements numériques.

10

Appliquer les outils SEO et SEM dans les campagnes de marketing

11

Utilisez les médias sociaux pour vos campagnes de marketing et de publicité

14

Concevoir et planifier des campagnes de réputation en ligne

12

Identifier les changements nécessaires pour l'amélioration dans la gestion et la direction de l'entreprise, sur la base de la sur l'orientation de la stratégie vers l'environnement numérique

13

Développer les compétences de gestion nécessaires pour diriger la croissance et l'expansion de les entreprises opérant dans des environnements numériques

15

Savoir gérer les outils de suivi en ligne pour comprendre la portée des campagnes de marketing

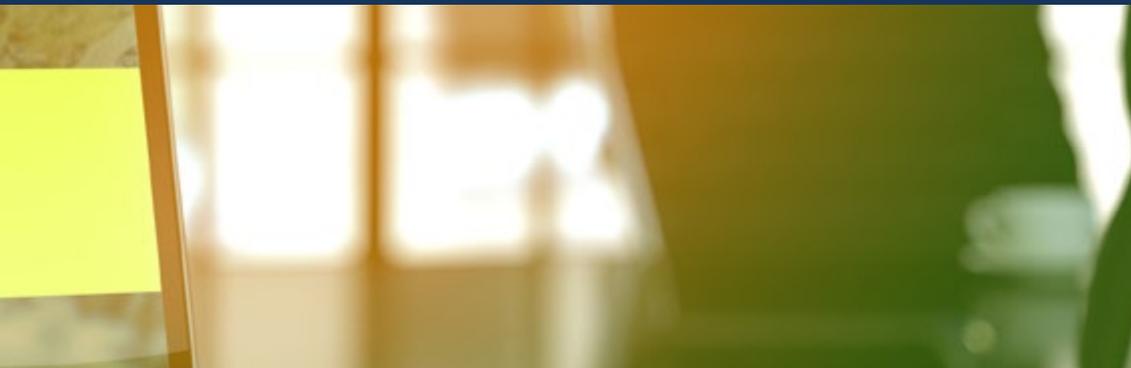


16

Être capable de mener des campagnes d'e-mailing efficaces

18

Acquérir une compréhension approfondie de la manière dont le commerce électronique est mené



19

Comprendre et gérer la finance internationale

17

Comprendre les analyses web et les métriques numériques des outils que nous utilisons

20

Comprendre les nouvelles tendances du commerce électronique via les téléphones mobiles

05

Compétences

Après avoir passé les évaluations du MBA en E-Commerce, le professionnel aura acquis les compétences nécessaires pour une pratique de qualité et actualisée, basée sur la méthodologie didactique Cône plus innovante.



“

*Ce programme vous permettra d'acquérir
les compétences nécessaires pour être
plus brillant dans votre travail quotidien"*

01

Contrôler et gérer les finances de l'entreprise

04

Appliquer des techniques innovantes dans la conception et la gestion de projets

02

Développer la stratégie d'entreprise et la stratégie concurrentielle de celle-ci



03

Appliquer les différents modèles d'entreprise basés sur l'ère numérique

05

Mettre en œuvre des techniques du eCommerce

06

Mettre en œuvre des campagnes de marketing numérique pour améliorer le positionnement de l'entreprise par rapport à ses concurrents, ainsi que sa réputation numérique

08

Utilisez les médias sociaux comme un outil indispensable pour améliorer la notoriété de l'entreprise

09

Avoir une large connaissance des consommateurs

07

Mettre en pratique les techniques de marketing des moteurs de recherche

10

Réaliser des actions de web analytique pour orienter la campagne de marketing et de communication de manière à ce qu'elle soit plus efficace pour atteindre les objectifs de l'entreprise



06

Structure et contenu

Le MBA en E-Commerce est un programme sur mesure dispensé 100% en ligne. Ainsi, vous pouvez choisir le moment et le lieu qui conviennent le mieux à votre disponibilité, à votre emploi du temps et à vos intérêts.

Ce programme de 12 mois se veut une expérience unique et stimulante qui jette les bases de votre réussite en tant que gestionnaire d'entreprise numérique.





“

À TECH, nous mettons toutes nos ressources à votre disposition afin que vous puissiez acquérir les compétences et les capacités nécessaires à votre développement professionnel”.

Programme d'études

Le MBA en E-Commerce de TECH Université Technologique est un programme intensif qui vous prépare à faire face aux défis et aux décisions des entreprises, au niveau national et au niveau international. Son contenu est conçu dans le but de favoriser le développement de compétences managériales permettant une prise de décision plus pertinente dans des environnements incertains.

Au cours des 1.500 heures de formation, les étudiants analysent une multitude de cas pratiques dans le cadre d'un travail individuel et en équipe. Il s'agit donc d'une véritable immersion dans des situations professionnelles réelles.

Ce MBA traite en profondeur de différents domaines de l'entreprise et est conçu pour spécialiser les managers qui comprennent la révolution technologique et sociale d'un point de vue stratégique, international et innovant.

Un plan conçu pour vous, axé sur votre perfectionnement professionnel et qui vous prépare à atteindre l'excellence dans le domaine du management et de la gestion des affaires. Un programme qui comprend vos besoins et ceux de votre entreprise grâce à un contenu innovant basé sur les dernières tendances, et soutenu par la meilleure méthodologie éducative et un corps professoral exceptionnel, qui vous donnera les compétences nécessaires pour résoudre des situations critiques de manière créative et efficace.

Ce MBA se déroule sur 12 mois et est divisé en trois blocs principaux:

Bloc 1

Digital management et innovation

Module 1

Environnement concurrentiel et stratégie

Module 2

Innovation et esprit d'entreprise

Bloc 2

E-commerce et Marketing Numérique

Module 3

Marketing numérique et e-commerce

Module 4

Outils en Marketing

Module 5

Communication numérique et réputation en ligne

Module 6

Performance and Inbound Marketing

Module 7

Analitique web et *Marketing Analytics*

Bloc 3

Nouveaux canaux en *E-business*

Module 8

Innovation, e-logistics y technologie dans la chaîne logistique

Module 9

Mobile e-commerce

Module 10

Nouvelles tendances numériques



Où, quand et comment se déroule la formation?

TECH vous offre la possibilité de développer ce MBA en E-Commerce entièrement en ligne. Pendant les 12 mois de la spécialisation, vous pourrez accéder à tous les contenus de ce programme à tout moment, ce qui vous permettra de gérer votre propre temps d'étude.

*Une expérience
éducative unique, clé et
décisive pour stimuler
votre développement
professionnel.*

Premier bloc: *Digital management e innovation*

Module 1. Environnement concurrentiel et stratégie

1.1. Environnement économique mondial

- 1.1.1 Principes fondamentaux de l'économie mondiale
- 1.1.2 La mondialisation des entreprises et des marchés financiers
- 1.1.3 Entrepreneuriat et nouveaux marchés

1.2. Finances des entreprises

- 1.2.1 Politique financière et croissance
- 1.2.2 Méthodes d'évaluation des entreprises
- 1.2.3 Structure du capital et levier financier

1.3. Analyse économique des décisions

- 1.3.1 Le contrôle budgétaire.
- 1.3.2 Analyse de la concurrence. Analyse comparative.
- 1.3.3 La prise de décision. Investissement ou désinvestissement des entreprises

1.4. Systèmes et technologies de l'information dans l'entreprise

- 1.4.1 Évolution du modèle informatique
- 1.4.2 Organisation et Département IT
- 1.4.3 Technologies de l'information et environnement économique

1.5. Stratégie d'entreprise et stratégie technologique

- 1.5.1 Création de valeur pour les clients et les actionnaires
- 1.5.2 Les décisions stratégiques en matière de SI/IT
- 1.5.3 Stratégie d'entreprise vs. . stratégie technologique et numérique

1.6. Systèmes d'information pour la prise de décision

- 1.6.1 *Business Intelligence*
- 1.6.2 *Data Warehouse*.
- 1.6.3 BSC ou Tableau de Bord Prospectif

1.7. Stratégie numérique

- 1.7.1 La stratégie technologique et son impact sur l'innovation numérique
- 1.7.2 Planification stratégique des IT
- 1.7.3 Stratégies et internet

1.8. Modèles commerciaux basés sur l'Internet

- 1.8.1 Analyse des entreprises établies dans le secteur de la technologie
- 1.8.2 Systèmes de génération de modèles d'affaires
- 1.8.3 Analyse des modèles d'entreprise innovants dans les secteurs traditionnels
- 1.8.4 Analyse des modèles commerciaux innovants sur Internet

1.9. Systèmes d'entreprise collaboratifs basés sur l'Internet

- 1.9.1 Les Systèmes de gestion des clients: CRM
- 1.9.2 Systèmes de gestion de la chaîne d'approvisionnement
- 1.9.3 Systèmes de commerce électronique

1.10. Social Business

- 1.10.1 Vision stratégique du Web 2.0 et ses défis
- 1.10.2 Opportunités de convergence et tendances en matière de TIC
- 1.10.3 Comment rentabiliser le Web 2.0 et les réseaux sociaux?
- 1.10.4. La mobilité et les affaires numériques

Module 2. Innovation et esprit d'entreprise**2.1. Design Thinking**

- 2.1.1 La stratégie de l'Océan Bleu
- 2.1.2 L'innovation collaborative.
- 2.1.3 Open innovation

2.2. Intelligence stratégique de l'innovation

- 2.2.1 Veille technologique.
- 2.2.2 Prospective technologique.
- 2.2.3 *Coolhunting*.

2.3. Entrepreneurship & Innovation

- 2.3.1 Stratégies de recherche d'opportunités de business
- 2.3.2 Évaluation de la faisabilité de nouveaux projets
- 2.3.3 *Innovation Management Systems*
- 2.3.4 Compétences non techniques d'un entrepreneur

2.4. Gestion des Startups

- 2.4.1 Introduction à la gestion financière des entreprises en démarrage
- 2.4.2 Mesures financières pour *Startups*
- 2.4.3 La planification financière: les modèles de projection et leur interprétation
- 2.4.4 Méthode d'évaluation

2.5. Le plan d'affaires

- 2.5.1 *Business Plan* à l'ère numérique
- 2.5.2 Modèle CANVAS
- 2.5.3 *Value Proposition Model*
- 2.5.4 Contenu et présentation

2.6. Project Management

- 2.6.1 *Agile Development*.
- 2.6.2 *Lean Management* dans les *Startups*
- 2.6.3 *Project tracking* et *project steering*

2.7. Les phases de croissance d'une jeune entreprise

- 2.7.1 Phase de *Seed*
- 2.7.2 Phase de *Startup*
- 2.7.3 Phase de *Growth*
- 2.7.4 Phase de Consolidation

2.8. Financement de startups

- 2.8.1 Financement bancaire.
- 2.8.2 Subventions.
- 2.8.3 Capital d'amorçage et accélérateurs. Business Angels.
- 2.8.4 Venture Capital. IPO
- 2.8.5 *Public to Private Partnership*

2.8. Lean Management.

- 2.8.1 Principes de base du *Lean Management*
- 2.8.2 Groupes d'amélioration et de résolution de problèmes
- 2.8.3 Nouvelles formes de maintenance et de gestion de la qualité

Deuxième bloc: E-commerce et Marketing Digital**Module 3. Marketing en ligne et e-commerce****3.1. Digital e-commerce management**

- 3.1.1 Nouveaux modèles commerciaux du e-commerce
- 3.1.2 Planification et développement d'un plan stratégique de commerce électronique
- 3.1.3 Structure technologique du e-commerce

3.2. Opérations et logistique dans le commerce électronique

- 3.2.1 Comment gérer le *fulfillment*?
- 3.2.2 Gestion numérique du point de vente
- 3.2.3 *Contact center management*
- 3.2.4 Automatisation de la gestion et du suivi des processus

3.3. Mise en œuvre des techniques du e-commerce

- 3.3.1 Médias sociaux et intégration dans le plan de commerce électronique
- 3.3.2 Stratégie *multichannel*
- 3.3.3 Personnalisation des Dashboards

3.4. Digital pricing

- 3.4.1 Méthodes et passerelles de paiement en ligne
- 3.4.2 Promotions électroniques.
- 3.4.3 Temporisation numérique des prix
- 3.4.4 *e-Auctions*

3.5. Du e-commerce au m-commerce et s-commerce

- 3.5.1 Modèles commerciaux des *e-marketplaces*
- 3.5.2 *S-Commerce* et l'expérience des marques
- 3.5.3 Achats via des appareils mobiles

3.6. Customer intelligence: du e-CRM au s-CRM

- 3.6.1 Intégration du consommateur dans la chaîne de valeur
- 3.6.2 Techniques de recherche et de fidélisation en ligne
- 3.6.3 Planification d'une stratégie de gestion de la relation client

3.7. Trade marketing digital

- 3.7.1 *Cross merchandising*.
- 3.7.2 Design et Gestion des Campagnes sur Facebook Ads
- 3.7.3 Design et Gestion des Campagnes sur Google Ads.

3.8. Marketing en ligne pour le e-commerce

- 3.8.1 *Inbound Marketing*.
- 3.8.2 Display et Achat Programmatique
- 3.8.3 Plan de Communication

Module 4. Outils en Marketing

4.1. Fonctionnement des moteurs de recherche

- 4.1.1 Indicateurs et index
- 4.1.2 Algorithmes
- 4.1.3 SEO et branding de maque.

4.2. Analyse SEO

- 4.2.1 Détermination des KPI
- 4.2.2 Création des scripts et alertes
- 4.2.3 Optimisation des images, des vidéos et d'autres éléments
- 4.2.4 *Link Building*

4.3. SEO technique

- 4.3.1 *Web Performance Optimization*
- 4.3.2 *Real Time* et contenu
- 4.3.3 L'étiquetage et les headers pertinents
- 4.3.4 Techniques avancées du WPO

4.4. SEO et le e-commerce

- 4.4.1 *Conversion Rate Optimization*
- 4.4.2 *Google Search Console*
- 4.4.3 *Social Proof* et viralisation
- 4.4.4 Navigation et indexabilité

4.5. *Keyword hunting* pour SEM

- 4.5.1 *Adwords Keyword Tool*
- 4.5.2 *Google Suggest*
- 4.5.3 *Insights for Search*
- 4.5.4 *GoogleTrends*

4.6. SEM et Google Ads

- 4.6.1 Google Shopping
- 4.6.2 Google Display Network
- 4.6.3 Google Ads Mobile
- 4.6.4 Publicité sur Youtube

4.7. Facebook Ads

- 4.7.1 Annonce de PPC/PPF (pay per fan)
- 4.7.2 Facebook Ads création
- 4.7.3 Facebook Power Editor
- 4.7.4 Optimisation des campagnes

4.8. Stratégie et mesure du SEM

- 4.8.1 *Quality score*
- 4.8.2 Site links
- 4.8.3 KPI's
- 4.8.4 Impressions, clics, conversions. Revenu, ROI, CPA

Module 5. Communication numérique et réputation en ligne

5.1. Web 2.0 ou web social

- 5.1.1 L'organisation à l'ère de la conversation
- 5.1.2 Le Web 2.0, c'est les gens
- 5.1.3 Environnement digital et nouveaux formats de communication

5.2. Communication et réputation digitale.

- 5.2.1 Rapport sur la réputation en ligne
- 5.2.2 Netiquette et bonnes pratiques dans les réseaux sociaux
- 5.2.3 *Branding et networking 2.0*

5.3. Conception et planification d'un plan de réputation en ligne

- 5.3.1 Plan de réputation de la marque
- 5.3.2 Métriques générales, ROI et CRM social
- 5.3.3 Crise en ligne et SEO de réputation

5.4. Plateformes généralistes, professionnelles et microblogging

- 5.4.1 Facebook
- 5.4.2 LinkedIn.
- 5.4.3 Twitter

5.5. Plateformes vidéo, image et mobilité

- 5.5.1 YouTube
- 5.5.2 Instagram
- 5.5.3 Flickr
- 5.5.4 Vimeo
- 5.5.5 Pinterest

5.6. Stratégie de contenu et storytelling

- 5.6.1 Blogging corporative
- 5.6.2 Stratégie de marketing de contenu
- 5.6.3 Création d'un plan de contenus
- 5.6.4 Stratégie de curation de contenus

5.7. Stratégie de médias sociaux

- 5.7.1 Relations publiques d'entreprise et social media
- 5.7.2 Définition de la stratégie à suivre dans chaque média
- 5.7.3 Analyse et évaluation des résultats

5.8. *Community management*

- 5.8.1 Rôles, tâches et responsabilités du *Community manager*
- 5.8.2 *Social Media Manager*
- 5.8.3 *Social Media Strategist*

5.9. *Social media plan*

- 5.9.1 Design d'un plan de médias sociaux
- 5.9.2 Calendrier, budget, attentes et suivi
- 5.9.3 Protocole d'urgence en cas de crise

5.10. Outils de suivi en ligne

- 5.10.1 Outils de gestion et applications de bureau
- 5.10.2 Outils de surveillance et d'étude

Module 6. Performance and Inbound Marketing**6.1. Permission Marketing**

- 6.1.1 Comment obtenir l'autorisation de l'utilisateur?
- 6.1.2 Personnalisation du message
- 6.1.3 Confirmation par courriel ou Double Opt-in

6.2. Stratégie et techniques de performance

- 6.2.1 *Performance Marketing*: résultats
- 6.2.2 Mix de médias en digital
- 6.2.3 L'importance du funnel

6.3. Développement de campagnes d'adhésion

- 6.3.1 Agences et programmes d'affiliation
- 6.3.2 *Post View*
- 6.3.3 Conception de programmes d'affiliation
- 6.3.4 Optimisation de l'affichage et des campagnes

6.4. Lancement d'un programme d'affiliation

- 6.4.1 Réseaux d'affiliation et affiliation directe
- 6.4.2 Suivi et analyse des performances
- 6.4.3 Contrôle des fraudes

6.5. Développement de campagnes d'emailing

- 6.5.1 Listes d'abonnés, de prospects et de clients
- 6.5.2 Outils et ressources pour le marketing par courriel
- 6.5.3 Rédaction en ligne pour les campagnes d'email marketing

6.6. Métriques de l'email marketing

- 6.6.1 Métrique des listes
- 6.6.2 Métriques des envois de newsletter
- 6.6.3 Métriques de conversion

6.7. Inbound Marketing.

- 6.7.1 *Inbound marketing* efficace
- 6.7.2 Bénéfices *inbound marketing*
- 6.7.3 Mesurer le succès du *Inbound Marketing*

6.8. Recherche ciblée

- 6.8.1 *Consumer Intent Modelling & Buyer* Personnes
- 6.8.2 *Customer Journey Mapping*
- 6.8.3 *Content strategy.*

6.9. Optimisation du contenu

- 6.9.1 Optimisation du contenu pour les moteurs de recherche
- 6.9.2 Création de contenu
- 6.9.3 Dynamisation du contenu

6.10. Conversion

- 6.10.1 *Lead Capture & CRO*
- 6.10.2 *Lead nurturing & Marketing automation*

Module 7. Analytique web et Marketing Analytics Analytics**7.1. Analyses web**

- 7.1.1 Les bases de l'analyse web
- 7.1.2 Médias classiques vs. Médias digitaux
- 7.1.3 Méthodologie de base de l'analyste web

7.2. Google Analytics

- 7.2.1 Création d'un compte
- 7.2.2 *Tracking API Javascript*
- 7.2.3 Rapports et segments personnalisés

7.3. Analyse qualitative

- 7.3.1 Techniques de recherche appliquées à l'analyse du web
- 7.3.2 *Customer journey*
- 7.3.3 *Purchase funnel*

7.4. Métriques digitales.

- 7.4.1 Métriques classiques
- 7.4.2 Ratios
- 7.4.3 Établissement d'objectifs et KPIs

7.5. Domaines d'analyse d'une stratégie

- 7.5.1 Acquisition de trafic
- 7.5.2 Activation
- 7.5.3 Conversion
- 7.5.4 Fidélisation

7.6. Data Science & Big Data

- 7.6.1 *Business Intelligence*
- 7.6.2 Méthodologie et analyse de grands volumes de données
- 7.6.3 Extraction, traitement et chargement des données

7.7. La visualisation des données

- 7.7.1 Visualisation et interprétation des *dashboards*
- 7.7.2 Transformation des données en valeur
- 7.7.3 Intégration des sources
- 7.7.4 Rapports.

7.8. Outils d'analytique web

- 7.8.1 Base technologique d'un outil AW
- 7.8.2 Logs et Tags
- 7.8.3 Étiquetage de base et adhoc

Troisième bloc: Nouveaux canaux en E-business

Module 8. Innovation, e-logistics et technologie dans la chaîne logistique

8.1. Ingénierie des processus et des produits

- 8.1.1 Stratégies d'innovation
- 8.1.2 Innovation ouverte.
- 8.1.3 Organisation et culture innovantes
- 8.1.4 Équipement multifonctionnel

8.2. Lancement et industrialisation de nouveaux produits

- 8.2.1 Conception de nouveaux produits
- 8.2.2 Lean Design
- 8.2.3 Industrialisation de nouveaux produits
- 8.2.4 Fabrication et assemblage

8.3. *Digital e-commerce management*

- 8.3.1 Nouveaux modèles commerciaux du e-commerce
- 8.3.2 Planification et développement d'un plan stratégique de commerce électronique
- 8.3.3 Structure technologique du e-commerce

8.4. Opérations et logistique dans le commerce électronique

- 8.4.1 Gestion numérique du point de vente
- 8.4.2 Contact center management
- 8.4.3 Automatisation de la gestion et du suivi des processus

8.5. *E-Logistics B2C et B2B*

- 8.5.1 *e-Logistics*
- 8.5.2 Le B2C *e-fulfilment*, le dernier kilomètre
- 8.5.3 Le B2B *e-Procurement Market Places*.

8.6. *Digital pricing*

- 8.6.1 Méthodes et passerelles de paiement en ligne
- 8.6.2 Promotions électroniques.
- 8.6.3 Temporisations numériques des prix
- 8.6.4 *e-Auctions*

8.7. L'entrepôt du e-Commerce

- 8.7.1 Particularités de l'entrepôt dans le e-Commerce
- 8.7.2 Conception et planification de l'entrepôt
- 8.7.3 Infrastructures. Équipements fixes et mobiles
- 8.7.4 Zonage et emplacements

8.8. La conception de la boutique en ligne

- 8.8.1 Conception et utilisation
- 8.8.2 Fonctionnalités les plus courantes
- 8.8.3 Alternatives technologiques

8.9. *Supply Chain Management et tendances futures*

- 8.9.1 L'avenir du E-Commerce
- 8.9.2 La réalité actuelle et l'avenir du E-Commerce
- 8.9.3 Modèles d'exploitation SC pour les Entreprises Mondiales

Module 9. Mobile e-commerce**9.1. Mobile marketing**

- 9.1.1 Nouvelles habitudes de consommation et mobilité
- 9.1.2 Modèle SoLoMo
- 9.1.3 Las 4 Ps du Marketing Mix en matière de mobilité

9.2. Technologie mobile

- 9.2.1 Les opérateurs mobiles
- 9.2.2 Dispositifs mobiles et systèmes d'exploitation
- 9.2.3 Application mobiles et *Web Apps*
- 9.2.4 Capteurs et intégration avec le monde physique

9.3. Tendances du marketing mobile

- 9.3.1 *Mobile Publishing*
- 9.3.2 *Advergaming* et *Gamification*
- 9.3.3 Géolocalisation *Mobile*
- 9.3.4 Réalité augmentée

9.4. Comportement des utilisateurs de mobiles

- 9.4.1 Nouvelles habitudes de recherche sur les appareils mobiles
- 9.4.2 Multi-écran
- 9.4.3 Le mobile comme moteur d'achat
- 9.4.4 ASO, attraction et fidélisation des utilisateurs mobiles

9.5. Interface utilisateur et expérience d'achat

- 9.5.1 Règles et plateformes de *m-Commerce*
- 9.5.2 *Omnichannel*
- 9.5.3 *Mobile & Proximity Marketing*
- 9.5.4 Gap entre consommateur et annonceur
- 9.5.5 Gestionnaire de contenu en *Mobile Commerce*

9.6. Apps et achats

- 9.6.1 Design Apps *Mobile commerce*
- 9.6.2 *Apps Store*
- 9.6.3 App marketing pour fidélisation des clients
- 9.6.4 App marketing pour e-commerce

9.7. Paiements mobiles

- 9.7.1 Chaîne de valeur et modèles économiques des méthodes de paiement mobile
- 9.7.2 Les clés pour améliorer l'UX dans le paiement mobile
- 9.7.3 Stratégies de positionnement sur le marché des paiements mobiles
- 9.7.4 Gestion des fraudes

9.8. Analyses mobiles

- 9.8.1 Méthodes de mesure et d'analyse des mobiles
- 9.8.2 Métriques mobiles: principaux KPIs
- 9.8.3 Analyse de rentabilité
- 9.8.4 *Mobile analytics*

9.9. Mobile commerce

- 9.9.1 Services
- 9.9.2 Applications
- 9.9.3 *Mobile social shopping*

9.10. Mobile social media applications

- 9.10.1 Intégration des portables dans les Réseaux Sociaux
- 9.10.2 Mobilité, relation, ubiquité et publicité
- 9.10.3 Facebook *Places*
- 9.10.4 Géolocalisation, annuaires mobiles, recommandations et achats en ligne

Module 10. Nouvelles tendances numériques**10.1. Internet des objets**

- 10.1.1 Visions et défis
- 10.1.2 Technologies clés
- 10.1.3 Projets pionniers

10.2. Gamification

- 10.2.1 Techniques de gamification d'entreprise
- 10.2.2 *Gamification design framework*
- 10.2.3 Mécanismes de fonctionnement et de motivation
- 10.2.4 Avantages et retour sur investissement

10.3. Big Data

- 10.3.1 Application sectoriel
- 10.3.2 Modèles commerciaux
- 10.3.3 Nouvelles professions

10.4. Intelligence artificielle

- 10.4.1 Aspects Méthodologiques en Intelligence Artificielle
- 10.4.2 Recherche heuristique
- 10.4.3 Méthodes d'inférence de règles
- 10.4.4 Réseaux sémantiques

10.5. Robotique

- 10.5.1 La morphologie des robots
- 10.5.2 Outils mathématiques pour la localisation spatiale
- 10.5.3 Contrôle cinématique
- 10.5.4 Critères pour la mise en œuvre d'un robot industriel

10.6. Modélisation et simulation

- 10.6.1 Modélisation à l'aide de DEVS
- 10.6.2 Modélisation des entrées aléatoires
- 10.6.3 Génération d'entrées aléatoires
- 10.6.4 Conception d'expériences et d'optimisation

10.7. Mise en œuvre de la cryptographie dans les projets technologiques

- 10.7.1 Signature électronique
- 10.7.2 Certificat numérique
- 10.7.3 Cryptage des données
- 10.7.4 Applications pratiques de la cryptographie

10.8. Autres tendances

- 10.8.1 Imprimantes 3D
- 10.8.2 Drones
- 10.8.3 Vision artificielle
- 10.8.4 Réalité augmentée

07

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“*Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels*”

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

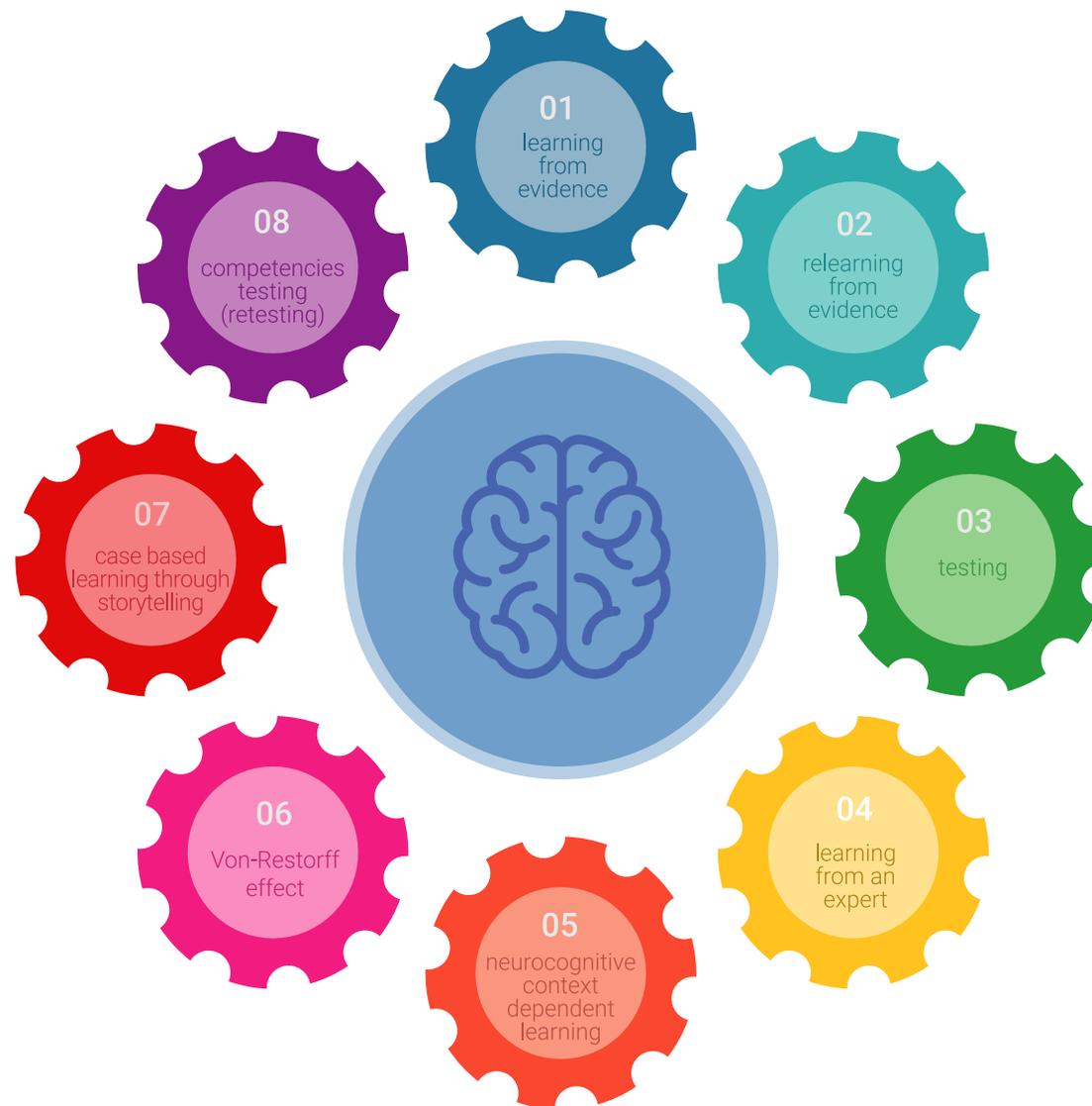
TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.





Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.

Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



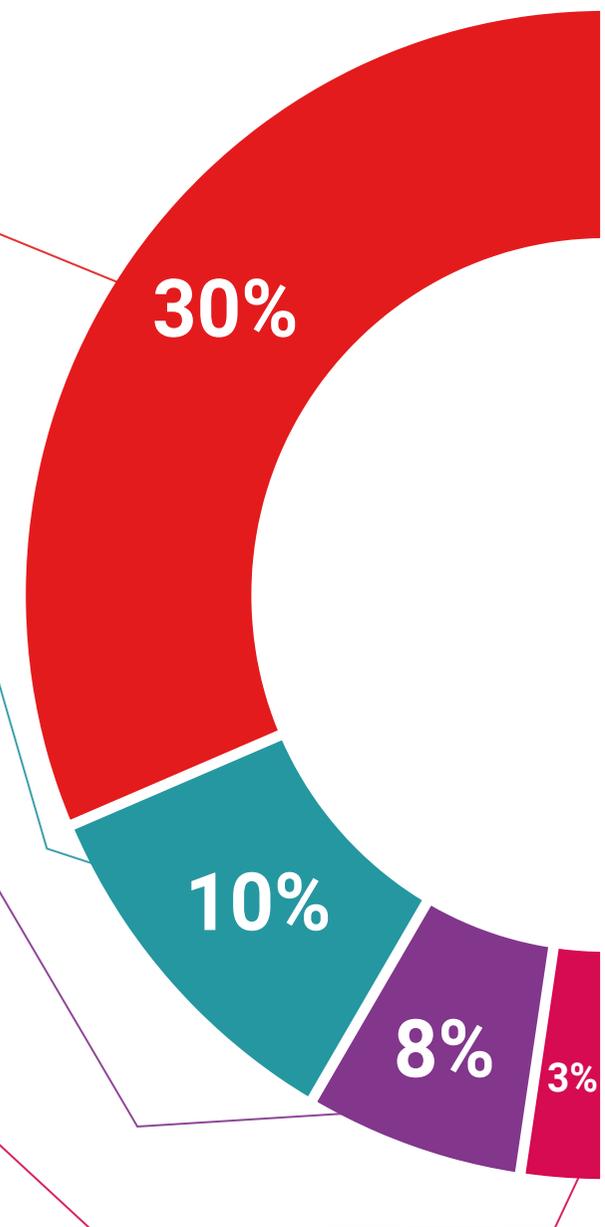
Stages en compétences de gestion

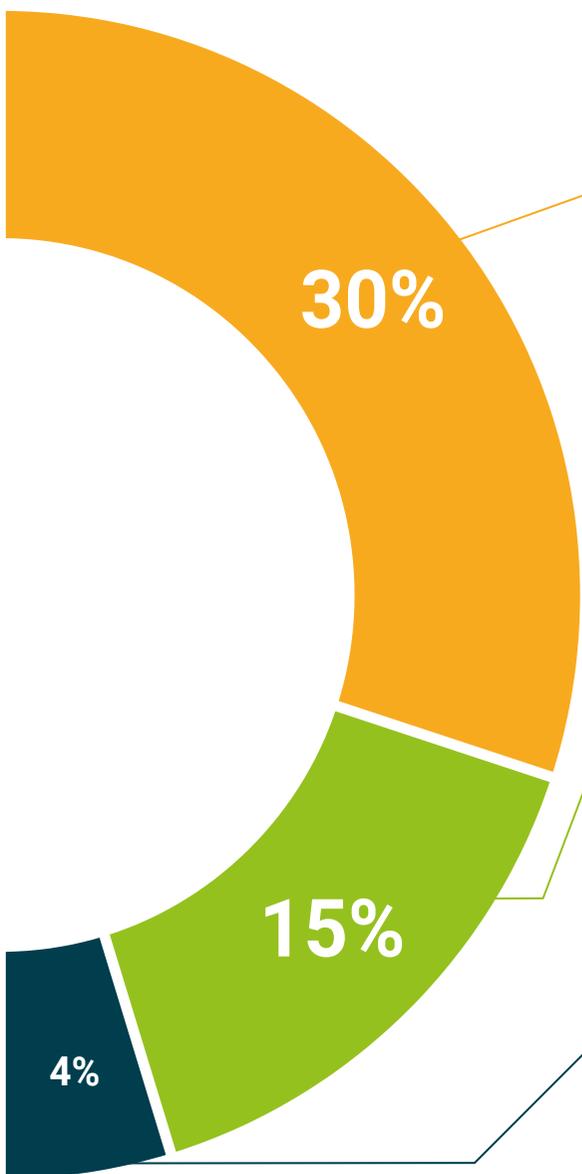
Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



08

Profil de nos étudiants

Le MBA en E-Commerce est un programme destiné aux professionnels qui souhaitent mettre à jour leurs connaissances, découvrir de nouvelles façons de diriger et de gérer des entreprises numériques, et faire progresser leur carrière professionnelle. Il s'adresse en particulier aux professionnels et aux managers expérimentés qui souhaitent acquérir les compétences en gestion d'entreprise nécessaires pour générer de nouvelles opportunités à l'ère numérique.





“

Si vous souhaitez élargir vos connaissances dans le domaine du numérique et que vous recherchez une amélioration intéressante de votre carrière tout en continuant à travailler, ce programme est fait pour vous"

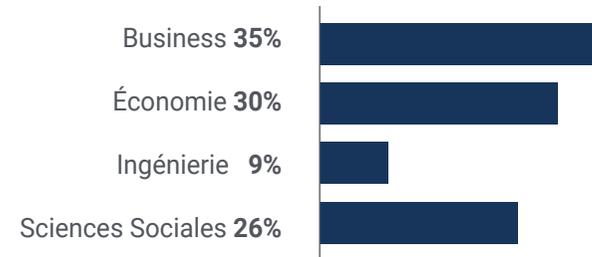
Moyenne d'âge

Entre **35** et **45** ans

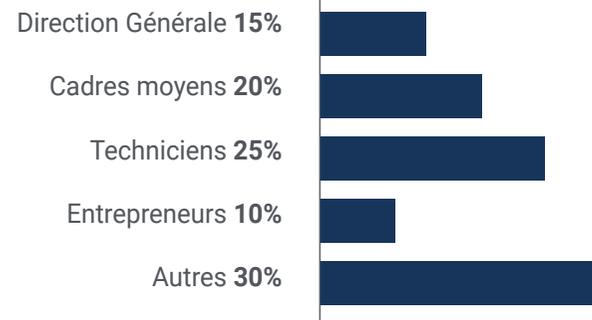
Années d'expérience



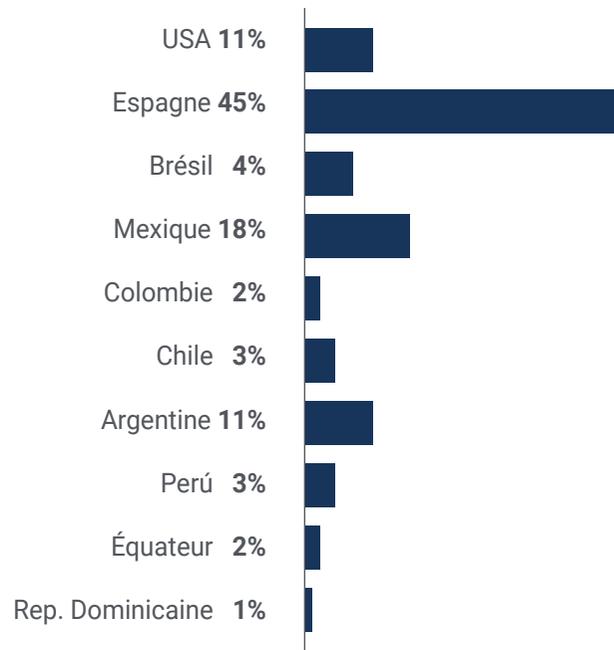
Formation



Profil académique



Distribution géographique



Susana Sánchez

Directrice E-Commerce

"Le MBA in E-Commerce a le grand avantage de disposer de la meilleure équipe d'enseignants du moment, qui a conçu un programme unique comprenant les informations les plus complètes et actualisées du moment. Sans aucun doute, un programme entièrement recommandé pour tous ceux qui souhaitent se spécialiser dans ce domaine".

09

Direction de la formation

Ce programme a été conçu par une équipe d'experts en la matière qui, conscients du besoin de spécialisation des professionnels dans le domaine des affaires numériques, ont créé un MBA qui sera essentiel pour améliorer la compétitivité des professionnels du secteur. Sans aucun doute, la meilleure équipe de professeurs d'aujourd'hui, avec une grande expérience à la fois de l'enseignement et des affaires. Un personnel enseignant unique qui aidera les étudiants à atteindre leurs objectifs académiques.



“

*Un corps enseignant de haut
niveau pour les professionnels en
quête de réussite professionnelle”*

Direction



M. Galán, José

- ♦ Spécialiste en Marketing en ligne, E-commerce, SEO, SEM, Blogging, etc.
- ♦ Directeur du E-Marketing à TECH-Université Technologique
- ♦ Blogger sur "Cosas sobre Marketing Online" www.josegalan.es
- ♦ Directeur du Marketing d'Entreprise chez Médica Panamericana
- ♦ Diplômé en Publicité et Relations Publiques. Université Complutense de Madrid
- ♦ Programme Supérieur Européen en Marketing Numérique. ESIC



10

Impact sur votre carrière

Nous sommes conscients qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important. L'objectif ultime de cet effort important doit être de parvenir à une croissance professionnelle. Et, avec nous, vous avez de grandes chances d'y parvenir. Ne manquez donc pas l'occasion que vous offre TECH de vous spécialiser avec la meilleure équipe dans ce domaine à forte demande professionnelle.





“

Notre objectif est d'apporter un changement positif dans votre parcours professionnel et nous nous engageons pleinement à vous aider à y parvenir"

Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le MBA en E-Commerce de TECH est un programme intensif qui vous prépare à relever des défis commerciaux et à prendre des décisions au niveau financier, au niveau national et International. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à réussir.

Si vous voulez vous améliorer, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal pour vous.

Si vous souhaitez apporter un changement positif à votre profession, le MBA en E-Commerce vous vous aidera à y parvenir.

Obtenez une amélioration de votre emploi en peu de temps après avoir suivi ce programme.

Le moment du changement



Type de changement



Amélioration du salaire

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **25,22%** pour nos étudiants.



11

Bénéfices pour votre entreprise

Le MBA en E-Commerce contribue à élever le talent de l'organisation à son plein potentiel en spécialisant des leaders de haut niveau. Par conséquent, la participation à ce programme académique est une occasion unique d'acquérir les compétences nécessaires pour évoluer dans l'encadrement supérieur, mais aussi de construire un puissant réseau de contacts dans lequel trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.



“

Après avoir étudié à TECH, vous serez en mesure d'apporter à l'entreprise une nouvelle vision de l'activité avec laquelle vous pourrez apporter des changements pertinents à l'organisation"

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

Vous apporterez à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements significatifs dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le manager et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Vous pourrez travailler sur un projet réel ou développer de nouveaux projets dans le domaine de la R+D ou du développement commercial de votre entreprise.

06

Augmentation de la compétitivité

Ce programme permettra à nos étudiants d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et faire progresser l'organisation.

12 Diplôme

Le MBA en E-Commerce vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Executive Mastère délivré par TECH Université Technologique.





“

Terminez ce programme avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans avoir à vous soucier des voyages ou de la paperasserie"

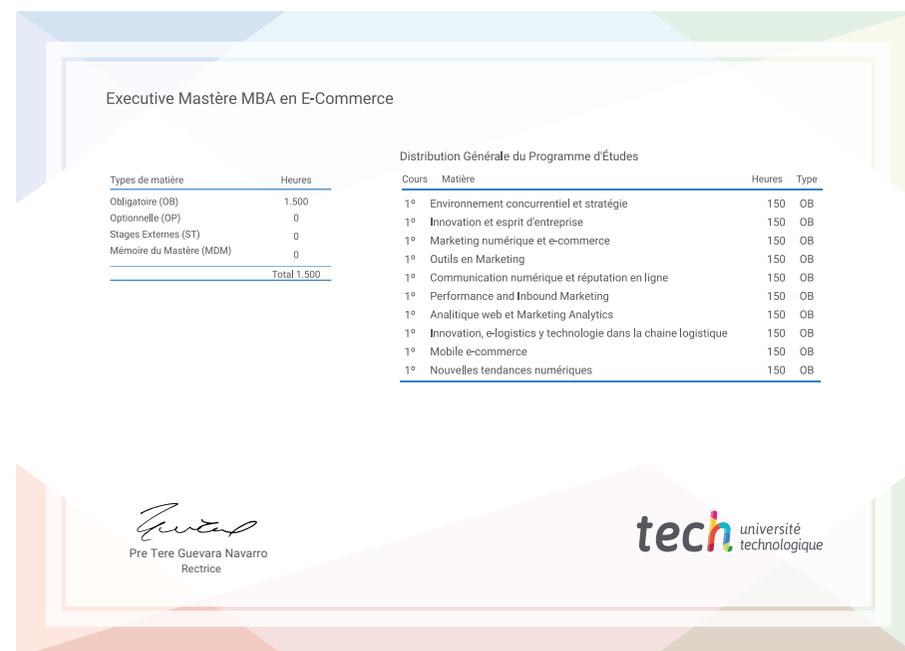
Ce **MBA en E-Commerce** contient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme **d'Executive Mastère** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Executive Mastère, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Executive Mastère MBA en E-Commerce**

N.º d'Heures Officielles: **1.500 h.**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Executive Mastère MBA en e-Commerce

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Executive Mastère

MBA en E-Commerce



The image shows a person's profile as they look at a computer monitor. The monitor displays a financial spreadsheet with various categories and numerical values. The spreadsheet is partially obscured by a dark blue diagonal graphic element on the left side of the image.

9	10567	Personnel Total	1-Pe
10	96643	Web Research	2-Ma
11	17695	Independent Research	2-Ma
12	94015	Firm Research Fees	2-Ma
13	75321	Market Research Total	3-Comm
14	95235	Promotions	3-Comm
15	32564	Branding	3-Comm
16	68508	Web Advertising	3-Comm
17	06342	Direct Marketing	3-Comm
18	89053	Newspaper Advertising	4-Other
19	07421	Communication Total	4-Other
20	93012	Travel	4-Other
21	24601	Phone	4-Other
22	35151	Computer/Office Equipment	1-Personal
23	10460	Postage	1-Personal
24	35246	Other Total	1-Personal
25	76745	Benefits	1-Personal
26	76023	Payroll taxes	1-Personal
27	23674	Salaries	1-Personal
28	14678	Commissions and bonuses	2-Marketing
	10567	Personnel Total	2-Marketing
	96643	Web Research	2-Marketing
	17695	Independent Research	2-Marketing
	94015	Firm Research Fees	2-Marketing
	75321	Market Research Total	3-Comm
	95235	Promotions	3-Comm
	32564	Branding	3-Comm
	68508	Web Advertising	3-Comm
	06342	Direct Marketing	3-Comm
	89053	Newspaper Advertising	4-Other
	07421	Communication Total	4-Other
	93012	Travel	4-Other
	24601	Phone	4-Other
	35151	Computer/Office Equipment	4-Other
	10460	Postage	4-Other
	35246	Other Total	1-Personal
	76745	Benefits	1-Personal
	76023	Payroll taxes	1-Personal
	23674	Salaries	1-Personal
	14678	Commissions and bonuses	1-Personal
	10567	Personnel Total	1-Personal
	96643	Web Research	1-Personal
	17695	Independent Research	1-Personal
	94015	Firm Research Fees	1-Personal
	75321	Market Research Total	1-Personal
	95235	Promotions	1-Personal
	32564	Branding	1-Personal
	68508	Web Advertising	1-Personal
	06342	Direct Marketing	1-Personal
	89053	Newspaper Advertising	1-Personal
	07421	Communication Total	1-Personal
	93012	Travel	1-Personal
	24601	Phone	1-Personal
	35151	Computer/Office Equipment	1-Personal
	10460	Postage	1-Personal
	35246	Other Total	1-Personal
	76745	Benefits	1-Personal
	76023	Payroll taxes	1-Personal
	23674	Salaries	1-Personal
	14678	Commissions and bonuses	1-Personal
	10567	Personnel Total	1-Personal