



Licence Commerce, vente, marketing, spécialisation banque (L3 - 3^e année)



Compétences visées

- Commercialiser l'offre de produits et de services du Crédit Mutuel. Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial. Utiliser les principaux outils commerciaux applicables à la vente et à la distribution ;
- Élaborer un plan d'actions commerciales. Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par le Crédit Mutuel ;
- Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle ;
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale ;
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

Qualités recherchées par le Crédit Mutuel :

autonomie, adaptabilité, sens des responsabilités et goût du contact, créativité, qualité d'écoute, appétence pour le secteur bancaire, dynamisme, prise d'initiative, sens commercial développé.

La licence générale Commerce, vente, marketing complète un premier cycle de formation commerciale (BTS, IUT...).

Les missions seront réalisées au sein d'une caisse de Crédit Mutuel en Loire-Atlantique, en Maine-et-Loire ou en Normandie.

Métier visé

Conseiller clientèle auprès des particuliers

Public

- Jeunes de moins de 26 ans et/ou demandeurs d'emploi dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ;
- Salariés en activité ou en reconversion.

Accès à la formation

Être titulaire d'un diplôme de niveau bac+2 : DUT, BTS, L2...

L'alternance

Elle est organisée sur 17 mois, d'octobre 2020 à février 2022, à raison en moyenne d'une semaine par mois en formation. Le reste du temps se déroule dans une caisse de Crédit Mutuel.

Conditions tarifaires

En contrat de professionnalisation :

- la formation est gratuite pour l'alternant et les frais de formation sont entièrement pris en charge par l'entreprise (via son Opco, Opérateur de compétences) ;
- vous bénéficiez d'une rémunération ;
- vous obtenez une expérience professionnelle et un diplôme.

Pour les salariés :

Possibilité de prise en charge totale ou partielle de la formation : dispositif Pro-A, compte personnel de formation (CPF), plan d'adaptation et de développement des compétences de l'entreprise, CPF de transition...

Le diplôme

Intitulé officiel : Licence Droit, économie, gestion mention Gestion parcours Commerce, vente, marketing.

★ Et après...

Poursuite d'études au Cnam :

- Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé.

Programme

693 heures

Assurer la veille et les études

Veille stratégique et concurrentielle

ESC103 4 CR

Politiques et stratégies économiques dans le monde global

ESD104 6 CR

Mettre en œuvre les outils du marketing opérationnel

Marketing électronique - marketing digital

ESC123 6 CR

Initiation à la gestion de la relation client (CRM)

CSV002 6 CR

Développer, animer

Négociation et management des forces de vente : approfondissements

ACD109 4 CR

Management des organisations

MSE101 6 CR

Mesurer et contrôler l'activité

Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte

CCG100 4 CR

Règles générales du droit des contrats

DRA103 4 CR

Communiquer

Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle

CCE105 4 CR

Anglais professionnel

ANG300 6 CR

Expérience professionnelle

Expérience d'au moins 1 an (acquise au cours de l'alternance)

UAM110 10 CR

validée par un rapport d'activité.

+ Spécialisation banque

★ **Certification professionnelle AMF**
(Autorité des marchés financiers)

★ **Techniques bancaires appliquées**
au marché des particuliers

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code diplôme LG03606A (CR : crédits)

Méthodes pédagogiques :

Pédagogie de l'alternance qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

Modalités d'évaluation :

Chaque unité (UE/US, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Établissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.

Accessibilité public handicapé :

Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap

Candidater

Comment ?

- 1 Dossier de candidature à télécharger : www.cnam-paysdelaloire.fr
- 2 Renvoyer le dossier par mail
- 3 Entretien individuel avec le Cnam
- 4 Sessions de recrutement avec le Crédit Mutuel

Quand ?

À partir de janvier afin de participer aux sessions de recrutement

○ Pourquoi choisir le Cnam ?

Les enseignants :

89 % de professionnels aguerris,
11 % d'universitaires experts

L'appui à la recherche d'entreprise : ateliers,
8 conseillers en contact avec les entreprises

Taux de réussite à l'examen (2018-2019) :
93 % pour cette formation

86 % des alternants sont en emploi 6 mois
après la formation, **10 % en poursuite d'études**

95 % des élèves recommandent leur
parcours de formation

Étude réalisée en juin 2019
auprès de la promotion 2017-2018 (licence AEF)