



LG03606A

LICENCE Niveau 6 (L3 - 3^e année)

Licence Commerce, vente, marketing

OBJECTIFS

Acquérir les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés.

COMPÉTENCES VISÉES

- Mettre en oeuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ;
- Commercialiser l'offre de produits et de services ;
- Maîtriser les règles générales des contrats commerciaux ;
- Assurer l'encadrement et le pilotage des forces de vente ;
- Participer à la mise en oeuvre d'un dispositif de veille concurrentielle ;
- Utiliser les outils de traitement de l'information ;
- Mettre en oeuvre les budgets, le reporting et le contrôle de l'activité commerciale.

DÉBOUCHÉS

- Collaborateur de chef d'entreprise ;
- Assistant de gestion PME/PMI, assistant RH, assistant commercial, assistant logistique...

PUBLICS

- Jeunes de moins de 26 ans et/ou demandeurs d'emploi (dans le cadre d'un contrat de professionnalisation) ;
- Jeunes de moins de 30 ans (dans le cadre d'un contrat d'apprentissage) ;
- Salariés en activité ou en reconversion.

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, L2...) :
- soit dans le domaine commercial dans la perspective d'approfondissements des connaissances en commerce et marketing.
 - soit dans d'autres domaines (notamment techniques) en vue de l'acquisition d'une double compétence.

DURÉE / ORGANISATION

La formation est organisée à raison d'une semaine par mois (en fonction des spécialisations choisies). Le reste du temps se déroule en entreprise.

- Innovante et facilitatrice, cette formation hybride est organisée pour partie à distance. Une solution permettant de diminuer les déplacements, gagner du temps tout en bénéficiant de l'expertise du Cnam en matière de formation à distance.
- Les missions peuvent être réalisées au sein du service commercial ou marketing d'un groupe, d'un centre de profit, d'une PME, dans tous les secteurs d'activité (industrie, services, distribution...).

LE DIPLÔME

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

SUITE DE PARCOURS

Poursuite d'études au Cnam :

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

TARIFS

Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage :

- 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...

Conditions tarifaires pour les entreprises précisées sur notre site :

<https://bit.ly/CnamTarifAlternance>



PROGRAMME

497 heures

ESC103 Veille stratégique et concurrentielle (4 CR)

ESC132 Stratégie de communication multicanale (6 CR)

ESC123 Marketing digital et Plan d'acquisition on-line (6 CR)

ANG310 Anglais professionnel (3 CR)

CSV002 Initiation à la gestion de la relation client (CRM) (6 CR)

ESC101 Mercatique : étude de marché et enjeux de la data (6 CR)

CCG100 Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte (4 CR)

ESC133 Application des études théoriques à la vie de l'entreprise (2 CR)

TED001 Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir (3 CR)

ACD109 Négociation et management des forces de vente : approfondissements (4 CR)

MSE101 Management des organisations (6 CR)

DRA106 Principaux contrats de l'entreprise : Droit de vente (4 CR)

Retour d'expérience : Des temps d'échanges et de partages de pratiques sont mis en place lors des retours en formation pour faire les liens entre les connaissances académiques et le vécu professionnel.

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code diplôme LG03606A - Code RNCP : 35924

L'équipe pédagogique est dûment agréée par les responsables nationaux de la formation (référentiel national), ce qui constitue une reconnaissance officielle de leur expertise et de leur capacité à dispenser une formation de qualité



Candidatez en ligne

Rendez-vous sur <http://bit.ly/CandidatureCnam>

Délai d'accès. Déposez votre candidature dès janvier afin de bénéficier de notre accompagnement à la recherche d'entreprise, jusqu'au démarrage de la formation.



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 :

90 %
pour cette formation (2023-2024).

Retrouvez les indicateurs de résultats sur notre site :

<http://bit.ly/CnamIndicateurs>

Méthodes mobilisées :

Pédagogie de l'alternance intégrative 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. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé entre élèves et formateurs tout au long du cursus.

Modalités d'évaluation :

L'évaluation organisée en accord avec l'Établissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.

Accessibilité :

Les formations du Cnam Pays de la Loire sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un référent Cnam est dédié à leur accompagnement (handi@cnam-paysdelaloire.fr).

AVEC LE SOUTIEN DE :

CHOlet
ville et agglomération

FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Cholet

cholet@cnam-paysdelaloire.fr

02 40 16 10 95

www.cnam-paysdelaloire.fr