



Licence Commerce, vente, marketing

(L3 - 3^e année)



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 œuvre 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 œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle;
- Utiliser les outils de traitement de l'information;
- Mettre en œuvre les budgets, le reporting et le contrôle de l'activité commerciale.

Débouchés

Marketing :

chef de projet, chef de produit, responsable marketing opérationnel, chargé d'études, développeur Web Marketing, community manager.

Commerce :

responsable de secteur, responsable de magasin ou d'unité commerciale, animateur commercial, chargé d'affaires.

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 en alternance sur 12 mois, de septembre à août, à raison en moyenne d'une semaine par mois en formation. Le reste du temps se déroule en entreprise.

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...).

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>

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 .

Programme

504 heures

Assurer la veille et les études

Veille stratégique et concurrentielle ESC103 4 CR COEF 3

Mettre en œuvre les outils du marketing opérationnel

Marketing électronique - marketing digital ESC123 6 CR COEF 3
Initiation à la gestion de la relation client (CRM) CSV002 6 CR COEF 3
Initiation au marketing BtoB CSV003 6 CR COEF 3

Développer, animer, manager

Négociation et management des forces de vente : approfondissements ACD109 4 CR COEF 3
Management des organisations MSE101 6 CR COEF 1

Mesurer et contrôler l'activité

Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte CCG100 4 CR COEF 1
Règles générales du droit des contrats DRA103 4 CR COEF 1

Communiquer

Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle CCE105 4 CR COEF 1
Anglais professionnel (+ test d'anglais) ANG320 6 CR COEF 1

Expérience professionnelle

Expérience d'au moins 1 an (acquise au cours de l'alternance) validée par un rapport d'activité. UAM110 10 CR

Rex – Retour d'expérience : Ces temps de formation permettent d'effectuer un partage d'expérience suite à la période d'activité en entreprise et de faire les liens entre les connaissances académiques et le vécu professionnel.

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 :

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 :

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).

+ un séminaire au choix

★ Communication digitale

Développer l'activité en utilisant les outils de communication web.

★ Gestion de projet & intrapreneuriat

Adopter une approche entrepreneuriale dans son activité et dans la conduite de projets...

★ Vente

Mettre en place un plan d'actions commerciales, créer des outils d'aides à la vente, pratiquer la prospection, la négociation commerciale.

★ Soft Skills

Étudier des compétences humaines et développer la connaissance des comportements humains subtils, utile dans l'organisation.

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 (CR : crédits)

Candidatez en ligne

Comment ?

Candidatez en ligne 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, job datings, **8 conseillers** en contact avec les entreprises

Taux de réussite à l'examen :

87% pour cette formation

Retrouvez les indicateurs de résultats sur notre site : <http://bit.ly/CnamIndicateurs>