

LICENCE COMMERCE VENTE MARKETING

le cnam

Licence générale droit, économie, gestion Mention gestion
Parcours commerce, vente et marketing
LG03606A

 **ALTERNANCE**

 **HÉROUVILLE SAINT-CLAIR**



OBJECTIFS

Appréhender l'environnement économique de l'entreprise, mettre en oeuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales et mettre en oeuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce, vente, distribution ou marketing.

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 et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

COMPÉTENCES VISÉES

- Mettre en oeuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définie par l'entreprise
- Commercialiser l'offre de produits et de service de l'entreprise
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial
- Participer à la mise en oeuvre d'un dispositif de veille concurrentielle
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale
- Mettre en oeuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF de transition professionnelle (ancien CIF)
- Pro-A (ancienne période de professionnalisation)
- Autres financements (CPF, pôle emploi, ...)

60 CRÉDITS

BAC +3

Diplôme homologué par le Ministère de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation

CONDITIONS D'ACCÈS

- ENTRÉE BAC+2
- DÉPÔT DES CANDIDATURES DÈS JANVIER
- SESSION DE RECRUTEMENT DE MARS À SEPTEMBRE

MODALITÉS

- HÉROUVILLE SAINT-CLAIR : CNAM ET LYCÉE SALVADOR ALLENDE
- 1 AN
- ALTERNANCE 1 SEMAINE EN CENTRE DE FORMATION / 2 SEMAINES EN ENTREPRISES
- ACCESSIBLE PAR LA VALIDATION DES ACQUIS (VAE, VES, VAPP)

MÉTIERS VISÉS

- ATTACHÉ.E COMMERCIAL
- CHEF.FE DE PRODUIT JUNIOR
- CHARGÉ.E DE PROMOTION MARKETING
- CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE

POURSUITE D'ÉTUDE

- MASTER MARKETING DIGITAL

PROGRAMME

520H

- Veille stratégique et concurrentielle
- Négociation et Management des forces de vente (approfondissements)
- Règles générales du droit des contrats
- Management des organisations
- Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line
- Comptabilité et contrôle de gestion (découverte)
- Initiation à la gestion de la relation client (CRM)
- Stratégie de communication multicanale
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
- Anglais professionnel
- Atelier méthodologique d'écriture du rapport d'expérience

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôles continus + examens terminaux sur les Unités d'Enseignement.
Rapport d'activité professionnel à réaliser et valider.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours Magistraux & Travaux dirigés
- Travaux Pratiques sous forme d'études de cas
- Mode d'apprentissage en alternance, par le projet
- Espace numérique de formation Moodle

Cette formation est inscrite au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP)
Code RNCP : 35924



73%

DE RÉUSSITE À L'EXAMEN



Le Cnam accompagne les auditeurs
en situation de handicap !

Contact :
nmd_handicnam@lecnam.net



CONTACTS

Le Cnam Normandie
Direction régionale
Espaces Malraux
Place Saint-Clair
14200 Hérouville-Saint-Clair

02 61 45 19 20
nmd_alternance@lecnam.net

www.cnam-normandie.fr