

LICENCE COMMERCE VENTE MARKETING

le cnam

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

LG03606A - Certificateur : Conservatoire national des arts et métiers



ALTERNANCE



CAEN



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 ou Contrat de professionnalisation
- CPF : moncompteformation.gouv.fr
- CPF de transition professionnelle (ancien CIF)
- Pro-A (ancienne période de professionnalisation)
- Financement personnel

60 CRÉDITS

BAC +3 (NIVEAU 6)

CODE RNCP 35924

CONDITIONS D'ACCÈS

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

MODALITÉS

- CAEN - HÉROUVILLE SAINT-CLAIR
- 1 AN DE SEPTEMBRE À AOÛT
- RENTRÉE EN SEPTEMBRE
- ALTERNANCE 1 SEMAINE EN CENTRE DE FORMATION / 2 SEMAINES EN ENTREPRISE
- ACCESSIBLE PAR LA VALIDATION DES ACQUIS (VAE, VES, VAPP)

MÉTIERS VISÉS

- ATTACHÉ COMMERCIAL
- CHEF DE PRODUIT JUNIOR
- CHARGÉ DE PROMOTION MARKETING
- CHARGÉ DE CLIENTÈLE

POURSUITE D'ÉTUDE

- MASTER MARKETING DIGITAL

PROGRAMME 525 heures

- Marketing électronique - Marketing Digital
- Initiation à la gestion de la relation client (CRM)
- Veille stratégique et concurrentielle
- Négociation et Management des forces de vente (approfondissements)
- Management des organisations
- Comptabilité et contrôle de gestion (découverte)
- Règles générales du droit des contrats
- 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 à réaliser.

MODALITÉS DE VALIDATION

Avoir une moyenne de 10/20 aux UE (incluant les pondérations)
Valider le rapport écrit et la soutenance

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), publié le 24-09-2021

Code RNCP : 35924



100%

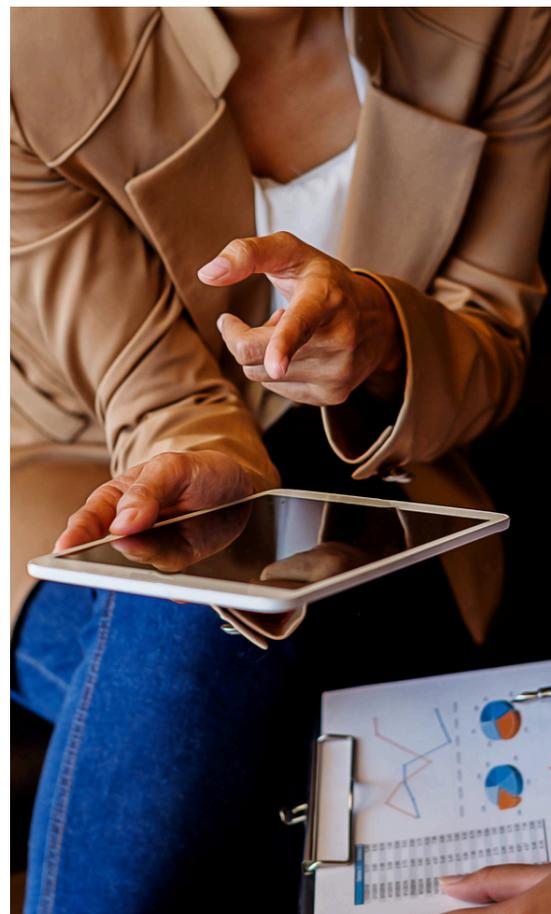
DE RÉUSSITE À L'EXAMEN

Promotion 2023-2024



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