

Licence Commerce, vente et marketing en alternance

LG03606A - 60 crédits

Niveau(x) d'entrée : BAC+2

Niveau(x) de sortie : BAC+3

Code RNCP (consultez la fiche en cliquant ici) : 24425

Lieu(x) : Lycée Saint Paul Lens, Lycée privé Saint Joseph Boulogne/Mer, Lycée Félix Faure Beauvais, Lycée Condorcet Saint Quentin, ESC Compiègne, Centre Cnam de Lille, Centre Cnam d'Amiens



PRÉSENTATION

Public / conditions d'accès

La Licence Commerce, vente et marketing en alternance est accessible aux :

- titulaires d'un diplôme de niveau bac+2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau III ;
- personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS ;
- personnes justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures – VES) ;
- personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAP85).
- âgé(e) de moins de 30 ans, vous suivrez la formation contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.
- âgé(e) de plus de 30 ans, vous suivrez la formation en contrat de professionnalisation adultes.

Lieu de recrutement : Amiens, Beauvais, Boulogne sur Mer, Compiègne, Lille et Saint Quentin.

Période de recrutement : de février à fin juin.

Procédure de recrutement : sur dossier et entretien de motivation. Jury d'admissibilité mensuel en fonction des places disponibles.

Frais de formation : formation gratuite et rémunérée pour les jeunes dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Contribution aux frais de formation par les entreprises.

Objectifs

Contrairement à des formations purement spécialisées en référencement web ou e-commerce, la licence gestion parcours commerce vente marketing en alternance permet une approche généraliste comprenant des cours de marketing, de communication, de management, de gestion... ainsi qu'une formation approfondie en web marketing et e-commerce complétée lors de la mission effectuée en entreprise.

À l'issue de la formation, les élèves peuvent ainsi trouver des postes dans des sociétés de référencement ou des agences de web marketing, mais aussi au sein de grands groupes ou de PME/PMI qui recherchent souvent une double compétence afin de mieux s'insérer dans un environnement complexe.

COMPÉTENCES ET DÉBOUCHÉS

Compétences

- mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis 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 ;
- utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution ;
- assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente ;
- 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.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Organisation

[Formation en alternance, en apprentissage ou en contrat de professionnalisation](#)

Durée : 1 an (nb Heures, nous contacter)

Rythme de l'alternance : 3 jours en entreprise et 2 jours en centre de formation (jeudi et vendredi sur tous les sites, sauf à Lille et Saint Quentin : lundi et mardi).

Période de formation : de septembre 2023 à juillet 2024

Tarifs : coût de la formation pris en charge par l'employeur et/ou son Opco (Opérateur de compétences)

CFA partenaire : CFA Cnam Hauts-de-France

Indicateurs 2021/2022



je candidate

[+d'info sur les modalités d'inscriptions / candidatures alternance.](#)

[Cette formation est également accessible en journée dans le cadre de la formation professionnelle continue \(en territoire Nord-Pas de Calais uniquement\).](#)

Contenu de la formation

Tronc commun

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	ACD109	4	ects
Comptabilité et contrôle de gestion Découverte	CCG100	4	ects
Règles générales du droit des contrats	DRA103	4	ects
Management des organisations	MSE101	6	ects
Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	CSV002	6	ects
Initiation au marketing BtoB	CSV003	6	ects
Veille stratégique et concurrentielle	ESC103	4	ects
Stratégie de communication multicanal	ESC122	4	ects
Marketing Digital et Plan d'acquisition online	ESC123	6	ects
Anglais professionnel	ANG300	6	ects
Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3	UAM110	10	ects

**Méthodes
pédagogiques:**

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

Modalités d'évaluation:

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

à noter!

Un rapport d'activité devra être rédigé en fin d'année.

Accessibilité public handicapé



Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap. Contactez : hdf_handicap@lecnam.net

Document non contractuel.

Le programme et le volume horaire de cette formation sont susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions du référentiel pédagogique national.



Le Cnam Hauts-de-France vous informe, vous accompagne et vous conseille.

Contactez nos conseillers formation au  **0800 719 720**
ou hdf_contact@lecnam.net

Tous nos programmes sur www.cnam-hauts-de-france.fr