

COMMERCE VENTE MARKETING

le cnam
Normandie

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



ALTERNANCE



LOUVIERS, ROUEN



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)
- Financement personnel

60 CRÉDITS
BAC +3

CONDITIONS D'ACCÈS

ENTRÉE BAC+2

DÉPÔT DES CANDIDATURES DÈS JANVIER
SESSION DE RECRUTEMENT DE MARS À
SEPTEMBRE

MODALITÉS

LOUVIERS (LYCÉE LES FONTENELLES), ROUEN
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

- 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.

Projet tuteuré et Mémoire professionnel à réaliser.

Aucun niveau d'anglais n'est exigé, cependant, pour obtenir votre diplôme, il est indispensable d'apporter la preuve du passage d'une certification en langue anglaise, datant de moins de 2 ans.

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



Inscrivez-vous !

cnam-normandie.fr/inscription/s-inscrire/en-alternance/



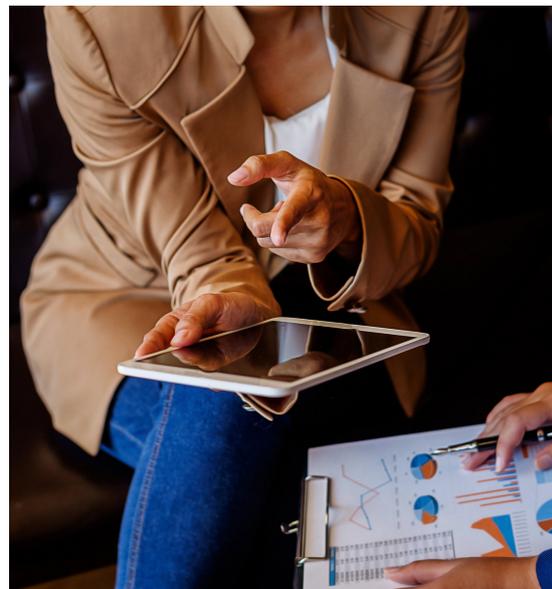
77%

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