



Licence (L3) Commerce, Vente et Marketing

Narbonne

Conditions d'accès

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 dans le domaine de la gestion de préférence;
- La sélection s'effectue sur dossier;
- VAE, VAPP, VES possibles;
- L'admission définitive est conditionnée par la conclusion d'un contrat d'alternance d'une durée de 12 mois minimum;
- Possibilité d'intégrer la formation dans le cadre du plan de développement des compétences pour les salariés déjà en poste;
- Possibilité de mobiliser son CPF

Déroulement de la formation

Alternance sur 12 mois:

2 jours en formation | 3 jours en entreprise

Volume horaire:

520 heures de formation en centre

14 heures de cours le lundi et mardi

Lieu de formation:

Lycée Louise Michel - 2 rue Jean Moulin, 11000 Narbonne

Niveau de sortie:

Bac+3

Nombre de crédits (ECTS):

60 crédits

Objectifs de la formation

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise ;
- Mettre en oeuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion);
- Maîtriser et mettre en oeuvre les techniques utilisées dans les fonctions commerce / vente / distribution / marketing

Poursuite d'études

• Master Marketing dans un monde digital (bac +5) - MR11801A

Ces entreprises nous font confiance

Osteo Prévention | SAS Jeff Carrel | Modologie SAS | SLK'Immo | Château Ricardelle | SODITECC | Narbonne ACCESSOIRES









Programme de formation

Licence (L3) Commerce, Vente, Marketing				
		ECTS*	Modalités	Coeff.
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissement	4	Présentiel	3
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	Présentiel	1
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4	Présentiel	1
MSE101	Management des organisations	6	Présentiel	1
ESC123	Marketing digital et plan d'acquisition on-line	6	Présentiel	3
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4	Présentiel	1
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion - découverte	4	Présentiel	1
ANG320	Anglais professionnel	6	Présentiel	1
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6	Présentiel	3
				i

Expérience professionnelle

Modalités de validation du diplôme

Obtenir une moyenne générale de 10 à l'ensemble des unités d'enseignement et une note supérieure à 10 à l'unité d'activité

Stratégie de communication multincanal

Modalités de candidature

Pour candidater à cette formation, rendez-vous sur notre plateforme candidature.cnamoccitanie.fr

Métiers visés

- Chargé d'affaires;
- Manager métier ;
- · Assistant marketing

Coût de la formation

Nous consulter. Prise en charge par l'entreprise et son OPCO. Voir nos conditions générales de vente sur notre site internet.

Intitulé officiel figurant sur le diplôme

6

10

Présentiel

3

Licence Droit, économie, gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing

Référence Cnam: LG03606A

RNCP35924

Le Cnam est l'organisme certificateur

Vos contacts

Cnam Occitanie
info.alternance@cnamoccitanie.fr
in (f) (i)

GRETA-CFA Aude & Pyrénées-Orientales <u>Sophie HEINRICH</u>: 06 74 41 46 94 | sophie.heinrich@gretacfa1166.fr





^{*}ECTS: système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code diplôme LG03606A.