

Licence

Gestion parcours Commerce, vente et marketing

Code RNCP / Code d'apprentissage : RNCP42362 / 20531023

Code diplôme : LG03606A

Crédits : 60 ECTS

Intitulé officiel du diplôme :

Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing

Niveau d'entrée :



Prérequis :

- Candidat disposant d'un BTS ou d'un DUT dans le domaine du marketing ou de la vente.
- Si le candidat ne dispose pas de diplôme dans le domaine du marketing ou de la vente, le candidat doit justifier sur les deux années d'un minimum de 16 ECTS (soit un minimum de 160h de cours)
- Sélection sur dossier et entretien de motivation
- Inscription définitive à compter de la signature du contrat en alternance

Modalités :

- 2 jours en formation en présentiel
- 3 jours en entreprise
- Durée du contrat : 1 année
- Volume horaire : 525 heures

Métiers visés :

- Chargé(e) de clientèle,
- Attaché(e) commercial
- Chargé(e) d'affaires
- Chef de produit
- Assistant(e) marketing

Lieu d'enseignement

 COURBEVOIE

 PÔLE SUP
MONTALEMBERT

PARTENAIRE
Pôle Sup Montalembert
238 Boulevard Saint-Denis
92400 Courbevoie
01 80 88 21 41
www.polesupmontalembert.com

Cnam de Nanterre

01 40 97 77 50 | 92.alternance@cnam-iledefrance.fr

Compétences visées

- 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.

Modalités d'évaluation

- Evaluation finale / UE
- Expérience professionnelle

Programme

- Veille stratégique et concurrentielle - 4 ECTS
- Stratégie de communication multicanal - 6 ECTS
- Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line - 6 ECTS
- Anglais et pratiques professionnelles - 3 ECTS
- Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir - 3 ECTS
- Datascience au service de la gestion de la relation client (CRM) - 6 ECTS
- Mercatique I : Les Études de marché et les nouveaux enjeux de la Data - 6 ECTS
- Comptabilité et contrôle de gestion : découverte - 4 ECTS
- Initiation au marketing BtoB - 6 ECTS
- Négociation et Management des forces de vente : approfondissements - 4 ECTS
- Principaux contrats de l'entreprise - 4 ECTS
- Application des études théoriques à la vie de l'entreprise - 2 ECTS
- Expérience professionnelle - 8 ECTS

Accessibilité

Référent handicap présent sur le site de formation.

