

# 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 générale Droit, Economie, Gestion mention 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 : 530 heures

Métiers visés :

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

### Lieu d'enseignement

PARIS



PARTENAIRE

Campus Montsouris  
2 Rue Lacaze  
75014 Paris  
01 40 52 28 70  
www.campusmontsouris.fr

Cnam de Boulogne  
01 55 19 00 98 | 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 B2B - 6 ECTS
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle - 4 ECTS
- Négociation et Management des forces de vente : approfondissements - 4 ECTS
- Application des études théoriques à la vie de l'entreprise - 2 ECTS
- Expérience professionnelle - 8 ECTS

### Accessibilité

L'établissement permet l'accueil de publics en situation de handicap dans la mesure où les aménagements sont possibles et réalisables.

