



Licence Economie-Droit-Gestion option : Commerce, vente, marketing spécialisation E-Marketing et E-commerce

Niveau d'entrée : Niveau bac+2

Lieu de formation : Lycée Notre Dame de Mende (48)

Objectifs et compétences visées

Commercialiser l'offre de produits et de services. Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial. Utiliser les principaux outils commerciaux applicables à la vente et à la distribution.

- Élaborer un plan d'actions commerciales. Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution.
- 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.

Qualités recherchées :

Autonomie, adaptabilité, sens des responsabilités et goût du contact, créativité, qualité d'écoute, appétence pour le secteur commercial, dynamisme, prise d'initiative, sens commercial développé.

La licence Commerce, vente, marketing complète un premier cycle de formation commerciale (BTS, IUT...).

Débouchés

Conseiller de clientèle, Chargé d'affaires, Collaborateur de service commercial ou marketing,...

Public concerné/Conditions d'accès

Jeunes de moins de 29 ans et/ou demandeurs d'emploi dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Etre titulaire d'un diplôme de niveau bac+2 : DUT, BTS, L2...

Nos intervenants

Nos formateurs sont agréés par les responsables pédagogiques nationaux des différents secteurs.

Ils sont diplômés de l'enseignement supérieur (prérequis selon formation).

Ils bénéficient d'une expertise dans le domaine enseigné et sont évalués pour leurs compétences pédagogiques.

Conservatoire national des arts et métiers

Parcours de formation

Déroulement de la formation

Formation sur 12 mois.

Rythme de l'alternance : 3 semaines en entreprise, une semaine en cours, pour s'adapter au mieux aux besoins du monde professionnel.

Programme

Unités d'Enseignements (UE) de la L3 :

- | | |
|--|----------------|
| ▪ Veille stratégique et concurrentielle 40H | ESC103 4 ECTS |
| ▪ Négociation et Management des forces de vente : approfondissements 40H | ACD109 4 ECTS |
| ▪ Règles générales du droit des contrats 40H | DRA103 4 ECTS |
| ▪ Management des organisations 60H | MSE101 6 ECTS |
| ▪ Marketing électronique - Marketing Digital 60H | ESC123 6 ECTS |
| ▪ Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle 40H | CCE105 4 ECTS |
| ▪ Comptabilité et contrôle de gestion Découverte 40H | CCG100 4 ECTS |
| ▪ Initiation à la gestion de la relation client (CRM) 60H | CSV002 6 ECTS |
| ▪ Initiation au marketing B to B 60H | CSV003 6 ECTS |
| ▪ Anglais professionnel 60H | ANG300 6 ECTS |
| ▪ Expérience professionnelle | UAM110 10 ECTS |
| ▪ Délivrance du Certificat de compétence E-marketing et E-commerce | |

Conditions de délivrance

Chaque unité d'enseignement doit être validée par une note au moins égale à 10/20 à l'issue d'un examen ou d'une session de rattrapage.

L'expérience professionnelle fera l'objet d'une évaluation spécifique pour valider l'UAM110 (10 crédits).

Toutes les unités d'enseignement et la synthèse professionnelle doivent être validées par une note égale ou supérieure à 10/20 dans un délai de 4 ans maximum.

Coût de la formation

Prise en charge par l'entreprise et son OPCO.

Accessibilité

L'établissement est susceptible d'accueillir des personnes présentant un handicap. Nos locaux sont ERP catégorie 2 et accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout handicap spécifique, vous pouvez nous contacter par mail.

Accessibilité
par la
VAE



Renseignements :

Lycée Notre Dame :

Mail : v.bourgade@notredamemende.fr

Mobile : 06 30 59 31 47

Fontanilles 48000 Mende -

04 66 49 14 57 Mail : notre-dame.mende@wanadoo.fr

Cnam Montpellier : Benoît TAILLEFER - 04 67 63 88 51 - 06 37 81 71 26 / benoit.taillefer@lecnam.net

Document non contractuel (ces renseignements peuvent donner lieu à des modifications).

Pour plus d'information se reporter au site www.cnam-lr.fr

dernière mise à jour : 15/07/2021