RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
*Liberté Égalité Fraternité*

GRETA ROUEN MARITIME
ACADÉMIE DE NORMANDIE

# Licence Gestion CNAM Parcours Commerce Vente Marketing

*Formation accessible en alternance*

ÉLIGIBLE CPF

## Métiers et emplois visés :

- Assistant marketing / communication
- Chargé de communication
- Commercial B to B
- Technico-Commercial
- Manager commercial
- Chef de secteur
- Responsable commercial

## Public concerné :

Demandeur.euse d'emploi
Jeune 16-29 ans
Salarié.e
Individuel.le autre

## Objectifs de la formation :

- Maîtriser l'analyse de marché en identifiant les opportunités et adaptant les stratégies commerciales en conséquence.
- Maîtriser la gestion administrative et commerciale : Gérer efficacement les aspects administratifs et commerciaux, tels que les contrats et les relations clients/fournisseurs.
- Maîtriser la gestion de portefeuille clients/fournisseurs : Optimiser les relations et les suivis avec les clients et fournisseurs pour assurer une gestion fluide et performante.
- Maîtriser la négociation et le marketing pour promouvoir des produits et services et maximiser la rentabilité.
- Maîtriser les outils digitaux pour améliorer la gestion des processus commerciaux et l'analyse des données.

## Contenu de la formation :

- Veille stratégique et concurrentielle
- Stratégie de communication multicanal
- Marketing électronique - Marketing digital
- Anglais professionnel
- Gestion de la relation client
- Mercatique : Études de marché et enjeux de la data
- Comptabilité et contrôle de gestion : découverte
- Applications des études théoriques à la vie de l'entreprise
- Initiation au marketing B2B
- Management des organisations
- Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir
- Expérience professionnelle - rapport d'activité
- **Parcours Soft Skills & Insertion Professionnelle**
  - Didactique et méthodologies d'apprentissage
  - Positionnement personnel et professionnel
  - Culture d'entreprise
  - Les nouvelles formes de travail et de collaboration
  - Communication interpersonnelle
  - Veille stratégique et concurrentielle
  - Gestion et conduite de projet
  - Les outils de l'efficacité professionnelle

## Méthodes et outils pédagogiques :

BAC+3 - Niv 6 - 180 ects 30% en contrôle continu + 70% en partiel final sous réserve des unités + validation rapport d'activité
Formation en présentiel Formateur(trice)s agréé(e)s CNAM conservatoire national des arts et métiers - Alternance d'apport théorique et de cas pratique

## Modalités d'enseignement :

Formation partiellement à distance

## Durée indicative en centre de formation :

540 heures

## Durée indicative en entreprise :

1400 heures

## Pré-requis :

- Être titulaire d'un BAC +2 dans le domaine commercial (120 ects)
- Ouvert aux étudiants issus de la formation en alternance ou en initiale
- Étude du dossier de candidature et/ou entretien, tests de positionnement (si nécessaire)
- Admission du candidat sous réserve du nombre de places disponibles

## Modalités d'admission :

- CV
- Lettre de motivation
- Sur dossier
- Entretien

## Niveau d'entrée :

Obligatoire : niveau 5 (BTS, DUT)

## Niveau de sortie :

niveau 6 (licence ou master 1)

## Validations :

Licence universitaire CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET DES MÉTIERS générale de gestion

## Certification :

+ d'informations sur la certification RNCP35924 (libellé exact du diplôme, nom du certificateur, date d'enregistrement de la certification) en cliquant sur le lien suivant https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35924/.

## Financement :

Apprentissage
Contrat de professionnalisation
CPF transition
Financement individuel
Plan de développement des compétences

## Tarif de référence :

15 €/heure

## Lieu(x) de formation :

MONT ST AIGNAN

## Accès Handicapés :

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap

## Renseignements et inscriptions

Nom du contact : Clara MARCHAND
Téléphone : 02 35 12 87 60
Courriel : contact@co-sup.com