

# Licence Droit, Économie, Gestion mention gestion - Parcours commerce vente marketing - Négociation et développement clientèle

Formation accessible en alternance



## Métiers et emplois visés :

Cadre commercial, Chargé d'Affaires, Chargé(e) de projet marketing, Chargé(e) de clientèle / développement client, Négociant- Chargé de Clientèle, Chef de secteur, Chef de produit, Chargé(e) de promotion marketing- Négociant

## Public concerné :

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

## Objectifs de la formation :

Former des cadres commerciaux, commerciaux, chargés de clientèle, conseillers commerciaux, autonomes, sédentaires ou itinérants, sur tout segment de clientèle, secteur d'activité et canal de distribution dans l'objectif de maîtriser l'analyse de marché, la gestion de portefeuille clients/ fournisseurs, la négociation et la transaction.

## Contenu de la formation :

### Enseignements du tronc commun :

- Négociation et management des forces de vente - Approfondissements ACD109
- Anglais professionnel ANG320C
- Comptabilité et contrôle de gestion Découverte CCG100
- Initiation à la gestion de la relation client CRM CSV00
- Initiation au marketing B to B CSV00
- Règles générales du droit des contrats DRA103
- Veille stratégique et concurrentielle ESC103
- Stratégie de communication multicanal ESC132
- Marketing électronique/marketing digital ESC123
- Management des organisations MSE101
- Rapport d'activité

### Module « Négociation et développement Clientèle »

- Analyse :
- Étude de marché
- Marketing stratégique / relationnel
- Gestion de portefeuille clients / fournisseurs
- Outils d'analyse de portefeuille
- Techniques de développement clientèle et performance commerciale
- Négociation et transaction
- Techniques commerciales et de négociation
- Posture commerciale
- Psychosociologie de la consommation

## 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 :

580 heures

## GRETA ROUEN MARITIME

Siège social : 40, avenue du Mont aux malades - 76130 Mont-Saint-Aignan  
N° SIRET : 197 600 968 00022 - N° de déclaration d'activité : 2376 P001876  
Document non contractuel, peut-être soumis à modification

### 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 Droit Économie Gestion mention Gestion Parcours Commerce Vente Marketing "Négociation et Développement clientèle" avec validation par le Conservatoire National des Arts et Métiers.

### 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 :

Nous consulter

### 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.fr](mailto:contact@co-sup.fr)