

L3 Droit économie, gestion mention gestion parcours commerce, vente et marketing - site de CERGY

Type de contrat

Contrat d'apprentissage ou
contrat de professionnalisation

Durée de la formation

12 mois
525 heures

Formation délivrée par

le cnam
Ile-de-France

► Objectifs

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale :

- à appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- à mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- à maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce /vente /distribution /marketing.

Les titulaires de la licence posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif. Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

► Accès au diplôme

Être titulaire :

- **D'un BTS, d'un DUT dans le domaine du marketing ou de la vente** : BTS Management des Unités Commerciales, BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, BTS Négociation de la Relation Client., BTS Gestion de la PME, BTS Banque Conseillé de clientèle, BTS Commerce International, BTS Technico-commercial, BTS Communication, DUT Gestion des Entreprises et Administration, DUT Technique de Commerciale, DUT Gestion administrative et commerciale,
- **d'une formation Classe préparatoire aux Ecoles de Commerce ou d'un titre RNCP de niveau III en marketing ou en vente.**

Admission : sur dossier et entretien

Dépôt de candidature : à partir de janvier

► Rythme d'alternance

2 jours en formation (lundi et mardi) / 3 jours en entreprise (mercredi, jeudi et vendredi)

Rentrée : dernier mardi du mois d'août

► Contacts

Responsable pédagogique : Corine PERIDIER - corine.peridier@cnam-iledefrance.fr -Tél. : 01 34 43 49 94 ; 06 63 59 71 59

Contact administratif : Sandrine BERTOUX - cergy.alternance@cnam-iledefrance.fr -Tél. : 01 34 43 49 93 ; 07 63 13 29 53

Contact CFA EVE : PONCEAU Astrid - a.ponceau@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 03 /

► Lieu(x) de formation

CNAM / Lycée Galilée

11 avenue du Jour
95801 Cergy-pontoise

le cnam
Ile-de-France

Programme de la formation

Veille Stratégique et concurrentielle (4 ECTS)

Droit des contrats (4 ECTS)

Initiation à la gestion de la relation client (CRM) (6 ECTS)

Marketing électronique (6ECTS)

Marketing BtoB Initiation (4 ECTS)

- Différences entre marketing BtoB et BtoC L'environnement de l'entreprise
 - Le marketing produit
 - Adapter l'action marketing aux étapes du processus de vente
 - De l'acquisition du lead au closing de la vente
 - Alignement de la vente et du marketing
-

Management processus et organisation de l'entreprise (6 ECTS)

Négociation et management des forces de ventes (4 ECTS)

Remise à niveau comptabilité et contrôle de gestion découverte (4 ECTS)

Pratique écrite ou orale de la communication professionnelle (4 ECTS)

- Axe 1 - Dynamique de l'interaction orale
 - Axe 2 - L'écrit comme outils de travail pour le partage des connaissances et la construction d'une mémoire collective
-

Anglais Professionnel (6 ECTS)

Expérience professionnelle et rapport d'activité (10 ECTS)

Public concerné (CA ou CP)

Pour le contrat d'apprentissage

- Avoir moins de 30 ans à la date de début du contrat,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE, ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

▶ Qui peut accueillir un jeune en contrat d'apprentissage ?

- **Toute personne physique ou morale de droit privé, assujettie ou non à la taxe d'apprentissage** : les entreprises, les sociétés civiles, les groupements d'intérêt économique, les associations...
- **Toute personne morale de droit public dont le personnel ne relève pas du droit privé** : l'État, les collectivités territoriales, les établissements publics...

Pour le contrat de professionnalisation

- Avoir moins de 26 ans à la date de début du contrat,
- ou être demandeur d'emploi âgé de 26 ans et plus,
- ou être bénéficiaire du revenu de solidarité active (RSA), de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'allocation aux adultes handicapés,
- ou avoir bénéficié d'un contrat unique d'insertion,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour ET de travail.

▶ Qui peut accueillir un jeune en contrat de professionnalisation ?

- **Tout employeur du secteur marchand assujetti au financement de la formation professionnelle.**
- **Les entreprises de travail temporaire** peuvent également embaucher des salariés en contrat de professionnalisation à durée déterminée.

Attention : l'Etat, les collectivités territoriales et leurs établissements publics administratifs ne peuvent pas conclure de contrat de professionnalisation.

Marché à suivre

1. Candidater via le site du CFA www.cfa-eve.fr ou directement auprès des écoles/ universités partenaires concernées.
2. Rechercher activement une structure d'accueil et répondre aux offres de nos partenaires.
3. L'inscription n'est définitive qu'à la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.