

Licence Gestion (L3) **Parcours Commerce Marketing** Spécialisation e-communication et marketing digital

**Journées
de sélection :
mercredi 22 avril,
jeudi 18 juin et
mercredi 8 juillet
2015 au Lycée
Daumier**

Le commerce électronique comprend la vente à distance de biens et/ou de services via Internet. Cette activité s'est fortement développée au cours des dernières années dans de nombreux secteurs et incarne aujourd'hui une des rares économies «prospère», grâce à une forte augmentation de la demande tirée par l'arrivée de nouveaux acheteurs en ligne et par l'élargissement de l'offre : création de nouveaux sites et développement de l'e-commerce de grandes enseignes.

Depuis plusieurs années, le nombre de sites marchands recensés connaît une croissance annuelle d'environ 15 %. Un nouveau site se crée toutes les demi-heures.

Le développement important de ce secteur d'activité constitue un des gisements d'emplois les plus importants.



INFOS MÉTIERS

Les titulaires de la licence pourront exercer des fonctions de :

- Chargé(e) de webmarketing/e-commerce.
- Responsable de projets webmarketing.
- Responsable d'agence webmarketing.
- Chargé(e) de stratégie digitale.
- Attaché(e) commercial(e).
- Chef de secteur.
- Chef de produit.
- Chargé(e) de clientèle

**Diplôme
d'État
BAC+3**

Licence Gestion Parcours Commerce Marketing Spécialisation e-communication et marketing digital

Public

Cycle ouvert dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, aux moins de 26 ans ou aux demandeurs d'emploi de plus de 26 ans.

Cycle accessible également aux salariés dans le cadre d'un plan de formation, d'une période de professionnalisation ou d'un congé formation. Les enseignements peuvent être suivis à la carte pour un perfectionnement ponctuel.

Objectifs et compétences visées

Contrairement à des formations purement spécialisées en référencement Web ou e-commerce, la licence « Gestion Parcours Commerce Marketing » permet une approche généraliste comprenant des cours de marketing, de communication, de management, de gestion... ainsi qu'une formation approfondie en Web marketing et e-commerce complétée lors de la mission effectuée en entreprise.

À l'issue de la formation, les élèves peuvent ainsi trouver des postes dans des sociétés de référencement ou des agences de web marketing, mais aussi au sein de grands groupes ou de PME/PMI qui

recherchent souvent une double compétence afin de mieux s'insérer dans un environnement complexe.

Compétences attestées

Les titulaires de la licence pourront notamment exercer sur les activités et les fonctions suivantes :

- Commercialiser l'offre de produits et de services de l'entreprise,
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial,
- Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle,
- Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise,
- Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente,
- Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution.

Conditions d'accès

- Soit être titulaire d'un diplôme bac+2 (BTS, DUT) ou d'un diplôme de niveau III enregistré au Répertoire National des Certi-

fications Professionnelles (RNCP).

- Soit être titulaire des 120 crédits des L1 et L2 d'une licence.
- Soit justifier d'une autre formation de niveau équivalent (démarche de validation des études supérieures - VES).
- Soit justifier d'une expérience significative permettant d'engager une démarche de validation des acquis de l'expérience (VAE - décret 1985).

Conditions de délivrance du diplôme

Conditions pour la délivrance de la licence :

- Être titulaire du diplôme prérequis (ou VAE - décret 1985).
- Avoir acquis les UE demandées en pré-requis ou en être dispensé.
- Avoir validé les unités d'enseignement avec une moyenne globale supérieure à 10/20.
- Justifier d'un niveau d'anglais correspondant au niveau 1 du test Bulat.
- Valider l'expérience professionnelle (rapport d'activité professionnelle). Intitulé officiel du diplôme (délivré par le Cnam) : Licence Droit, Économie, Gestion (DEG) mention Gestion, parcours Commerce Marketing.

➔ **Licence Gestion**
Parcours Commerce Marketing
 Spécialisation e-communication
 et marketing digital

Conditions d'admission

- Retrait du dossier de candidature auprès d'un centre Cnam de PACA ou du Lycée Daumier ou téléchargement sur le site du Cnam PACA.
- Dépôt au dossier de candidature auprès d'un centre Cnam de PACA ou du Lycée Daumier.
- Tests (anglais, compréhension et expression) et entretien d'admissibilité.
- Admission prononcée après signature d'un contrat de professionnalisation.

Organisation de la formation

La formation repose sur le système de l'alternance. Les stagiaires sont en contrat de professionnalisation sur 12 mois. Ils sont en alternance entreprise/formation 3 jours en entreprise et 2 jours en formation (jeudi/vendredi). 70 jours en formation et 191 jours en entreprise.

Calendrier

Septembre 2015 à septembre 2016.

Lieux de formation

- ➔ **Lycée Daumier** : 46, avenue Clôt Bey
13008 Marseille
- ➔ **Cnam PACA** : 12, place des abattoirs
13015 MARSEILLE



LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Rémunération de l'alternant :

16 à 20 ans révolus -> 65% SMIC
 21 à 25 ans révolus -> 80% SMIC
 Salariés de 26 ans et plus -> 100% SMIC ou 85% du minimum conventionnel.

- Durée du contrat : 12 mois.
- Le contrat est assorti d'une période d'essai d'un mois.
- Durée du cursus académique : 1 an.

Avantages pour l'alternant :

- La formation est gratuite et rémunérée pour l'alternant.
- Vous préparez une certification et un diplôme reconnus, tout en ayant une activité professionnelle.
- Vous acquérez ainsi une solide expérience professionnelle.

Avantages pour l'entreprise :

- Le financement peut être pris en charge par l'Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA) de l'entreprise.
- Les charges patronales sont réduites (Loi Fillon).
- L'alternant n'est pas pris en compte dans le calcul des effectifs de l'entreprise.
- Présélection possible de candidats par le centre de formation.



L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants du supérieur et de professionnels experts.

Programme

ESC103 Veille stratégique et concurrentielle

Dimension stratégique de la veille, sources et méthodes de recherche de la veille concurrentielle, veille technologique, benchmarking et avis d'experts, de l'information à la décision...

ACD109 Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

Compléter et actualiser les connaissances dans le domaine de la négociation et du management des forces de vente. Intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'action commerciale et assurer la mise en œuvre des actions retenues.

DRA103 Règles générales de droit des contrats

Rédaction et signature du contrat, conclusion et exécution des contrats, groupe de contrats, responsabilité contractuelle.

EME101 Management des processus et organisation de l'entreprise

Histoire du management, outils de gestion des processus, outils de gestion de l'organisation...

ECS123 Marketing électronique et marketing digital

Connaître les bases des technologies de l'information en communication et commerce électronique, mieux évaluer les enjeux de l'e-business pour son activité, maîtriser les concepts et outils nécessaires au développement de projets Internet, participer à des projets concrets dans ces domaines, intégrer les technologies de l'information dans la politique marketing de l'entreprise (communication, commerce et relation clients)...

ESC122 Communication et Média 1 : le fonctionnement de la communication

Comprendre les principales techniques de communication des entreprises, des marques et des produits. Savoir définir et contrôler un plan de communication adapté à une stratégie marketing. Les étapes de la stratégie de communication. Les exécutions créatives.

CCG101 Comptabilité et contrôle de gestion Initiation 1

Comprendre les fondements de la comptabilité de gestion et du contrôle de gestion pour saisir la manière dont on les utilise et savoir communiquer avec les spécialistes.

ESC101 Mercatique : concept et études marketing

Savoir définir et mettre en œuvre une étude marketing dans des problématiques courantes.

CCE105 Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle

Développer la prise de parole en situation formelle ou informelle de communication (entretien, réunion, conférence...), animer une équipe, maîtriser les situations de négociation, utiliser efficacement les supports et outils de l'écrit pour le partage des connaissances (compte-rendu...).

ESC127 E-publicité et E-communication

Comprendre le fonctionnement de la publicité sur Internet et du référencement payant. Aborder les principaux modes d'achat (publicité Display, affiliation...). Acquérir une vision globale des réseaux sociaux et de leur principe de fonctionnement (la gestion des Fan pages de Facebook, L'utilisation de Twitter en e-publicité, bloguer dans un contexte d'affaires)...

ANG003 Anglais professionnel

Améliorer ses compétences en anglais oral et écrit pour communiquer efficacement dans des situations professionnelles courantes. Se préparer à la certification des compétences décrites dans le CECL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues), notamment par le BULAT.

UAM107 Anglais : test Bulat niveau 1

Contacts

- **LYCÉE DAUMIER** • Madame Isabelle GANVO
Tél. 04 91 76 01 20
secretariat.tertiaire.daumier@gmail.com
- **CNAM** • Madame Solenne COMPOINT
Tél. 04 96 16 10 35
marseille@cnam.fr



L'ensemble des diplômes du Cnam est valorisé en crédit européen (ECTS) facilitant la reconnaissance du parcours de formation.

	Les unités d'enseignement	Crédits	Heures
	PARCOURS COMMERCE MARKETING		
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	35
ACD109	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	4	40
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4	35
EME101	Management processus et organisation de l'entreprise	6	55
ECS123	Marketing électronique - Marketing digital	6	55
ESC122	Communication et Média I : le fonctionnement de la communication	4	35
CCG101	Comptabilité et contrôle de gestion. Initiation I	4	40
ESC101	Mercatique : concept et études marketing	6	55
CCE105	Pratiques écrites et orales de communication professionnelle	4	30
UA	Expérience professionnelle (12 mois d'expérience dans le domaine de la gestion, ou autre expérience de 12 mois + 6 mois dans le domaine)	10	10
ANG003	Anglais professionnel	6	60
UAM107	Test d'anglais (Bulat niveau 1)	2	-
	SPÉCIALISATION		
ESC127	E-publicité et e-communication	-	35
	TOTAL	60	480

