



Toutes les informations :

Licence

Commerce, Vente, Marketing Digital (L3) à Marseille

Diplôme d'État niv. VI - bac+3 - (LG0360B) - code RNCP 35924

Public concerné

Étudiants, salariés.

La licence est ouverte :

- aux titulaires d'un diplôme de niveau Bac+2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau III ;
- aux personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une licence Droit Economie Gestion soit 120 crédits;
- aux personnes justifiant d'un niveau de formation Bac+2 (Validation des Etudes Supérieures - VES) ;
- aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

Objectif de la formation

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise,
- mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion),
- 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.

Modalité d'enseignement

Formation en présentiel. Les cours, TD et TP sont réalisés par des enseignants et des professionnels du métier.

Méthodes mobilisées

Mise en situation professionnelle.
Projet tutoré collectif ou individuel.

Outils numériques

Environnement numérique de formation (ENF) et plateforme pédagogique (Moodle).

Modalités d'admission

- Sélection sur dossier de candidature (délai de réponse à votre candidature : 3 semaines).
- Tests et entretien soumis à un jury.
- Admission définitive prononcée après signature d'un contrat d'alternance ou accord de financement.

Période de recrutement : mars à juin.

Organisation de la formation

Lieux :

- Institut Perrimond : 244, chemin du Roucas Blanc 13007 Marseille
- Cnam Marseille : 12, place des abattoirs 13015 Marseille

Dates : de septembre 2024 à septembre 2025

Durée : 1 an - 14 semaines de formation.

Rythme : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise.

Métiers et compétences

- Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise,
- commercialiser l'offre de produits et de service de l'entreprise,
- assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial,
- utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution,
- assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente,
- 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.

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.

Modalités de financement

- Formation gratuite et rémunérée pour les alternants. Participation des entreprises aux frais de formation via l'OPCO.

Modalités de validation

- Les candidats sont présentés aux épreuves générales et techniques de la Commerce, Vente, Marketing Digital, RNCP 35924, diplôme délivré par le Ministère chargé de l'enseignement supérieur.
- L'activité professionnelle évalue l'ensemble des tâches/missions confiées à l'alternant durant son année de formation et doit mettre en avant les savoirs et savoir-faire acquis en entreprise.
- Évaluation : Rédaction d'un rapport sur l'entreprise.

Programme

Codes	Intitulé des modules d'enseignement	Nombre d'ECTS
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4
ACD109	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	4
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4
MSE101	Management des organisations	6
ESC123	Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	6
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte	4
ANG320	Anglais professionnel	6
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6
ESC101	Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6
UAM110	Expérience professionnelle	10

Plus d'info. sur les programmes des UE ? Rendez-vous sur le site www.cnam-paca.fr.



Institut Perrimond
244, chemin du Roucas Blanc
13007 Marseille

Elizabeth DUCOR
Tél : 04 91 52 83 07
e-mail : scolarite@perrimond.eu



Centre de Marseille
12, place des Abattoirs
13015 Marseille

Florence HERNANDEZ
Tél. : 06 21 00 11 37
e-mail : info.formation@cnam-paca.fr