

EN ALTERNANCE
Jeunes, salariés ou demandeurs d'emploi

le cnam
Provence-Alpes-Côte d'Azur

Licence

Commerce Vente & Marketing spé. Banque (L3)

Diplôme d'État niv. VI - bac+3 - (LG0360A-PAC) - code RNCP : 35924

Aix-les-Milles ou Marseille



Conseiller financier auprès des particuliers, vous assurez la commercialisation de toute la gamme des produits et services financiers de La Banque Postale auprès d'une clientèle de particuliers.

Vous recevez chacun de vos clients de manière personnalisée pour les conseiller et contractualiser l'offre la plus adaptée à leurs besoins et projets.

Enfin, vous développez votre portefeuille de clients par des actions régulières de prospection.



INFOS MÉTIERS

Les titulaires de la licence pourront exercer les fonctions de : manager de projet en communication interne et externe, gestionnaire de relation clientèle et commerciale, coordinateur de démarche qualité, administrateur des relations sociales, administrateur des achats, pilote des indicateurs de gestion et des tableaux de bord, gestionnaire de payes, développeur d'activité commerciale.

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

Diplômes de niveau I en sciences de gestion, commerce ou marketing, Master professionnel, École de commerce.



Licence Commerce, vente, marketing, Spécialisation banque (L3)

Public

- Jeunes de moins de 26 ans et/ou demandeurs d'emploi dans le cadre d'un contrat de professionnalisation;
- Jeunes de moins de 30 ans et/ou demandeurs d'emploi, dans le cadre d'un contrat d'apprentissage;
- Salariés en activité ou en reconversion.

Objectifs

La formation Licence générale Commerce vente option Banque (L3) en alternance vous permet d'obtenir une Licence générale (Sortie Niveau 6) sur une durée conseillée de 1 an.

D'une durée de 12 mois ce parcours vous permettra de préparer un diplôme reconnu et de vous professionnaliser au sein d'une agence bancaire.

Compétences attestées

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

- Commercialiser l'offre de produits et de services bancaires. Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial.

- Utiliser les principaux outils commerciaux applicables à la vente et à la distribution.

- Élaborer un plan d'actions commerciales. Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par la banque.

- 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.

Conditions d'accès

Être titulaire d'un diplôme de niveau BAC+2 : DUT, BTS, L2...

Qualités recherchées

- Autonomie, adaptabilité, sens des responsabilités et goût du contact, créativité, qualité d'écoute, appétence pour le secteur bancaire, dynamisme, prise d'initiative, sens commercial développé.

- La licence Commerce, vente, marketing complète un premier cycle de formation commerciale (BTS, IUT...).

- Les missions seront réalisées au sein d'une agence bancaire en Région Sud.

Libellé complet

Licence générale Commerce vente option Banque (L3) en alternance (LG0360A-PAC).

→ Licence Commerce, vente, marketing, spécialisation banque

Comment candidater

→ Retrait du dossier de candidature auprès d'un centre Cnam de PACA ou téléchargé sur le site du Cnam PACA : www.cnam-paca.fr

→ Renvoyer le dossier par mail : info.formation@cnam-paca.fr

→ Entretien individuel avec le Cnam

Quand

A partir de janvier afin de participer aux sessions de recrutement.

Organisation et durée

De septembre à août (12 mois de contrat).

Elle est organisée sur 12 mois à raison en moyenne d'une semaine par mois en formation. Le reste du temps se déroule dans une agence bancaire.

Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage :

- La formation est gratuite pour l'alternant et les frais de formation sont entièrement pris en charge ;
- vous bénéficiez d'une rémunération ;
- vous obtenez une expérience professionnelle et un diplôme.

Tarifs

Nous consulter.

Possibilité de prise en charge totale ou partielle. Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, dispositif Pro-A, plan d'adaptation et de développement des compétences de l'entreprise, CPF de transition...

N'hésitez pas à consulter nos conseillers pour étudier le financement le plus approprié.

Lieu de formation

→ **Cnam Aix-les-Milles**
Maison des Entreprises
45, rue Frédéric Joliot
13290 Aix-les-Milles

ou

→ **Cnam Marseille**
12, place des Abattoirs
13015 Marseille

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

LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Rémunération de l'alternant :

Moins de 21 ans -> 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 de 45 jours effectifs en entreprise.

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Rémunération de l'alternant :

18 à 20 ans révolus -> 43% SMIC

21 à 25 ans révolus -> 53% SMIC

Salariés de 26 ans et plus -> 100% SMIC ou salaire minimum conventionnel.

- Durée du contrat : 12 mois maximum.
- Le contrat est assorti d'une période d'essai de 45 jours effectifs en entreprise.

AVANTAGES

Alternant :

- La formation est gratuite et rémunérée.
- Vous préparez un diplôme reconnu, tout en ayant une activité professionnelle.
- Vous validez une première expérience professionnelle.

Entreprise :

- Le financement peut être pris en charge par l'Opérateur de compétences (OPCO) de l'entreprise.
- Les charges patronales sont réduites.
- L'alternant n'est pas comptabilisé dans le calcul des effectifs de l'entreprise.
- Présélection possible de candidats par le centre de formation.

Informations complémentaires :
www.alternance.emploi.gouv.fr



Programme

ESC103 Veille stratégique et concurrentielle

Avoir une bonne compréhension de la veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise. Mettre en application les apports théoriques à travers une mise en situation issue d'un cas réel d'entreprise.

CSV002 Initiation à la gestion de la relation client

La gestion de la relation touche tant les aspects marketing que commerciaux mais également d'autres aspects back-office et d'organisation.

Ce cours donne une vision concrète d'une démarche orientée client et décrit les outils technologiques associés à la logique de canaux d'interaction multiples.

ESC123 Marketing électronique - Marketing digital

Avoir une vision plus claire de l'utilisation des leviers du marketing digital. Savoir mieux évaluer les potentialités et les enjeux de l'e-business pour son activité.

Savoir intégrer la dimension Web dans la politique générale et la stratégie marketing de l'entreprise.

Participer efficacement à des projets concrets dans ces domaines.

ACD109 Négociation et Management des forces de vente

Préparer et entraîner les participants à intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'actions commerciales et à assurer la mise en oeuvre des actions retenues. Compléter et actualiser les connaissances des auditeurs dans le domaine de la négociation et du management des forces de vente.

MSE101 Management des organisations

Ce cours se focalise sur l'organisation des entreprises. L'objectif principal est de comprendre leur fonctionnement et appréhender leur gestion. Chaque thématique est abordée sous un angle théorique autant que pratique à travers des outils de gestion.

GFN009 Économie monétaire et bancaire

Environnement juridique, fonctionnement de la banque et droit bancaire. Connaître les principes généraux du droit, décrire le fonctionnement d'une entreprise bancaire et situer son rôle au sein de l'économie, identifier le rôle des différents acteurs de la banque, énoncer les grands principes de la réglementation bancaire française.

GFN010 Techniques bancaires appliquées au marché des particuliers

Produits et services bancassurance, traiter les opérations administratives courantes. Techniques de financement aux particuliers.

DRA103 Règles générales du droit des contrats

Maîtriser les aspects théoriques et pratiques du droit des contrats et des obligations. Acquérir une bonne connaissance des règles générales gouvernant les relations entre l'entreprise et ses partenaires. Comprendre les étapes de la conclusion d'un contrat et gérer les risques inhérents à son exécution.

CCE105 Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle

Faire acquérir les outils de communication oraux et écrits mobilisés en situation professionnelle.

Sensibiliser aux différentes ressources de l'écrit (papier ou électronique) et de l'oral à mobiliser selon les situations de travail dans une organisation.

ANG320 Anglais professionnel

Communiquer en anglais à l'oral et à l'écrit dans des situations professionnelles.

Les unités d'enseignement (UE)

Crédits

Assurer la veille et les études (98h - 10 crédits)

ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6

Mettre en oeuvre les outils du marketing opérationnel (59,5h - 6 crédits)

ESC123	Marketing électronique - Marketing Digital	6
--------	--	---

Développer, animer (98h - 10 crédits)

ACD109	Négociation et Management des forces de vente	4
MSE101	Management des organisations	6

Mesurer et contrôler l'activité (154h - 16 crédits)

GFN009	Économie monétaire et bancaire	4
GFN010	Techniques bancaires appliquées au marché des particuliers	8
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4

Communiquer (98h - 10 crédits)

CCE105	Pratiques écrites et orales de communication	4
ANG320	Anglais professionnel	6

UAMI08	Expérience professionnelle	10
--------	----------------------------	----

Examen (35h)

TOTAL	62
--------------	-----------

Contact

→ CNAM - PACA

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



MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

Liberté
Égalité
Fraternité