le cnam
Provence-Alpes-Côte d'Azur

EN ALTERNANCE
Jeunes, salariés ou demandeurs d'emploi

Licence

Commerce Vente & Marketing Digital (L3) spécialisation Tourisme

Diplôme d'État niv. VI – bac+3 – (LG0360C) – code RNCP : 35924

Arles

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta-cfa PROVENCE

Le territoire du Pays d'Arles représente 44% du département des Bouches-du-Rhône et se situe à l'interface de 3 départements et de 2 régions.

Son tissu économique est en pleine mutation, en particulier avec l'installation de la Fondation Luma sur son territoire qui a permis un développement exponentiel du tourisme et de la culture et par effet de ruissèlement, les secteurs commercial et hôtelier ont pu profiter de cette évolution.

Les élèves de cette licence seront en capacité de :

- 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, à la promotion et à la distribution.
- Participer à la mise en œuvre d'un plan marketing et de communication.

INFOS MÉTIERS

Les titulaires de la licence posséderont les compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing.

Ils pourront exercer les métiers de chef de projet, chef de produit, chargé·e de développement, commercial B to B, chargé·e d'affaires, technico-commercial, chef de rayon, responsable de secteur, responsable univers, chargé·e du marketing, chargé·e de communication, chef de projet digital, social media manager

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

Diplômes en sciences de gestion, commerce ou marketing, Master professionnel, École de Commerce et de Management.

Diplôme d'État BAC+3

Licence Commerce, vente, Marketing Digital spécialisation Tourisme (L3)

Public

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

Objectifs

La Licence générale Commerce, vente et marketing digital spécialisation Tourisme (L3) en alternance vous permet d'obtenir une Licence générale (Sortie Niveau 6) sur une durée conseillée de 1 an.

Cette Licence vous prépare à des fonctions opérationnelles et d'encadrement intermédiaire, de gestion commerciale, de la relation client, du management de projets et d'équipes, du marketing opérationnel, de la communication Web, de la distribution et du E-Commerce.

La Licence générale Commerce, vente et marketing digital du Cnam est déployée en partenariat avec le Greta-CFA Provence.

Elle est mise en œuvre avec une coloration « Tourisme » et « Patrimoine » pour répondre au marché économique et culturel du territoire d'Arles.

Compétences attestées

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

- Mettre en oeuvre 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 oeuvre d'un dispositif de veille concurrentielle.
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale.
- Mettre en oeuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

Conditions d'accès

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 5 (expérience commerciale appréciée).
- Avoir validé les années L1 et L2 d'une licence Droit Economie Gestion soit 120 crédits ECTS.
- Justifier d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures – VES).
- Justifier d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

La sélection se fera sur dossier après une étude du dossier académique, d'un entretien de motivation et de l'évaluation du projet et de la capacité d'engagement.

Qualités recherchées

Autonomie, adaptabilité, sens des responsabilités, créativité, qualité d'écoute, dynamisme, prise d'initiative, sens commercial développé.

Informations pratiques

Licence Commerce, Vente, Marketing Digital

Conditions d'admission

- Retrait du dossier de candidature auprès d'un centre Cnam de PACA ou du Greta-CFA Provence ou téléchargé sur le site du Cnam PACA : www.cnam-paca.fr.
- Dépôt du dossier de candidature auprès du CFA-Greta Provence.
- Tests (anglais, compréhension de la langue française, économie générale) et entretien d'admissibilité.
- Admission définitive prononcée après signature d'un contrat d'alternance ou accord de financement.

Quand

A partir du mois de février afin de participer aux sessions de recrutement.

Organisation de la formation

Elle est organisée sur 12 mois, de septembre à septembre, à raison en moyenne d'une semaine par mois en formation. Le reste du temps se déroule en entreprise (semaine type de 35 heures).

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...

Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'un dispositif Pro-A, la formation est prise en charge par l'entreprise (via son Opco) et vous bénéficiez d'une rémunération.

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

Lieu de formation

- **Lycée Polyvalent Montmajour**
  Le Trébon - Chemin des Moines
  13200 Arles

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 concurentielle
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
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.

CCG100 Comptabilité et contrôle de gestion – Découverte
Comprendre l'articulation comptabilité générale, comptabilité de gestion et contrôle de gestion. Connaître les objectifs et les principes fondamentaux des principales méthodes de calcul des coûts. Connaître les principales étapes du processus budgétaire (élaboration des budgets et contrôle budgétaire). Connaître les principes fondamentaux de la construction d'un tableau de bord de pilotage.

ESC101 Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data
Acquérir ou approfondir les notions de base des études marketing par une pédagogie active, illustrée de nombreux exemples concrets.

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.

ESC122 Stratégie de communication multicanal
Savoir déployer une stratégie de communication et en assurer la cohérence sur tous ses points de contacts en ligne et off-line.

ANG300 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 concurentielle	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 (136,5h - 14 crédits)		
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion – Découverte	4
ESC101	Mercatique I : Études de marché et enjeux de la Data	6
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4
Communiquer (98h - 10 crédits)		
ESC122	Stratégie de communication multicanal	4
ANG320	Anglais professionnel	6
UAM110	Expérience professionnelle	10
Examens (35h)		-
	TOTAL	**60**

Contacts

CNAM - PACA
- Stéphanie REY
Tél. : 07 69 60 59 85
info.formation@cnam-paca.fr

Greta-CFA Provence
- M. Tarik BIZZOU
Tél. : 06 10 57 17 92
tarik.bizzou@ac-aix-marseille.fr

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE
Liberté
Égalité
Fraternité

Photos : Pexels – AdobeStock, conception : Mathieu Baudis – Cnam-Paca, MAJ : 06/12/2023