

BAC +3

LICENCE COMMERCE, VENTE & MARKETING

RNCP35924

Marketing digital, électronique, communication multicanal

Diplôme d'État délivré par le Conservatoire national des arts et métiers

OBJECTIFS

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- Mettre en œuvre des techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales
- Maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce, vente, distribution et marketing

MODALITÉS D'ACCÈS

- 1- Information collective
- 2- Entretien de motivation

MÉTIERS VISÉS

- Manager commercial-vente
- Chargé de clientèle, chargé d'affaires
- Cadre commercial et technico-commercial
- Collaborateur de service d'administration des ventes
- Collaborateur de service commercial et marketing

Possibilité de poursuite en Master 1.

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC + 2 (BTS, DUT, Titre Pro...)

CONDITIONS D'ADMISSION & TARIFS

Aucun frais de formation ne sera demandé pour :

- Les salariés en contrat d'alternance d' 1 an (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
- Les salariés bénéficiant d'un C.P.F de Transition
- Les personnes bénéficiant d'un crédit Compte Professionnel de Formation
- Les professionnels bénéficiant d'un plan de formation de l'entreprise

Coût de la Formation 4240 €.

Nous contacter pour une prise en charge individualisée.
Possibilité de suivre la formation en financement privé.

le cnam
Normandie

Formation en partenariat avec la MFR - Centre de formation - Maltot

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DURÉE - DÉLAI D'ACCÈS

- Formation de Septembre 2024 à Juin 2025, 560 heures
- Alternance 1 semaine en Centre de Formation, 2 semaines en entreprise

LICENCE COMMERCE, VENTE & MARKETING

Marketing digital, électronique, communication multicanal

Bénéficiez d'un accompagnement individualisé
Restauration et hébergement possibles sur site

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ ESC103 Veille stratégique et commerciale
- ✓ ACD109 Négociation et Management des forces de vente
- ✓ DRA103 Règles générales du droit des contrats
- ✓ MSE101 Management des organisations
- ✓ ESC123 Marketing électronique Marketing Digital
- ✓ Outils bureautiques

- ✓ ANG320 Anglais professionnel
- ✓ CSV002 Initiation à la gestion relation client (CRM)
- ✓ ESC132 Stratégie de communication multicanal
- ✓ ESD104 Politiques et stratégies économiques dans le monde global
- ✓ CGC100 Comptabilité et contrôle de gestion
- ✓ UAM110 Rapport d'activité professionnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation semestrielle par Unité d'Enseignement. Chaque UE comporte un partiel intermédiaire et un partiel final. Les épreuves peuvent être individuelles ou collectives (projets, dossiers, écrits et oraux)
- La validation de chaque UE permet d'obtenir des ECTS

MÉTHODES MOBILISÉES

Une partie de la formation est dispensée à distance.

- Accompagnement collectif et individuel
- Temps de formation en centre et temps de rencontre avec professionnels sur le terrain
- Interventions de professionnels
- Mise en situation d'examen, jeux de rôle...
- Valorisation de l'immersion professionnelle tout au long de la formation
- Mise en avant du travail en équipe

RÉMUNÉRATION

Suivant la législation en vigueur et en fonction du statut.

ACCESSIBILITÉ

Les salles de formation et les espaces de vie sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Les formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap.

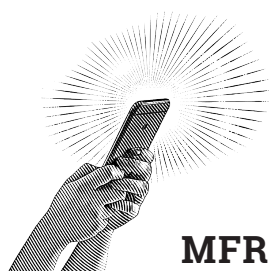
Vous pouvez contacter notre référente handicap : Mme Le Tual au 02 31 26 30 38.

MFR - Centre de Formation - Maltot (14)
Emmanuelle Delamare, Responsable pédagogique
02 31 26 94 98 | emmanuelle.delamare@mfr.asso.fr
www.mfr-maltot.fr

Le CNAM Normandie - Hérouville Saint Clair (14)
Elise Jouault, Chargée de mission formation
02 61 45 19 23 | elise.jouault@lecnam.net
www.cnam-normandie.fr

le **cnam**
Normandie

Formation en partenariat avec la MFR - Centre de formation - Maltot



MFR - CENTRE DE FORMATION - MALTOT

Le Château - 14930 MALTOT • 02 31 26 94 98 • mfr.maltot@mfr.asso.fr