



**CENTRE DE
FORMATION
MALTOT**

CULTIVONS LES RÉUSSITES

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

MÉTIER 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.

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

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC + 2 (BTS, DUT, Titre Pro...) dans le domaine du marketing ou de la vente

MODALITÉS D'ACCÈS

1. Information collective
2. Entretien de motivation

CONDITIONS D'ADMISSION & TARIFS

Aucun frais de formation ne sera demandé pour :

- Les salariés en contrat d'alternance d' 1 an en 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 pris en charge par l'OPCO sous statut apprentissage.

Coût de la formation 6 638 € en financement privé.

Nous contacter pour une prise en charge individualisée.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

DURÉE - DÉLAI D'ACCÈS

- Formation de Septembre 2026 à Juin 2027, 585 heures
- 17 semaines en centre de formation

le cnam
Normandie

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



**CENTRE DE
FORMATION
MALTOT**

CULTIVONS LES RÉUSSITES

LICENCE COMMERCE, VENTE & MARKETING

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Négociation et Management des forces de vente - approfondissements
- ✓ Management des organisations
- ✓ Marketing digital et plan d'acquisition on-line
- ✓ Stratégie de communication multicanal
- ✓ Mercatique : études de marché et data science
- ✓ Rapport d'activité professionnel

- ✓ Compatibilité et contrôle de gestion - découverte
- ✓ Anglais professionnel
- ✓ Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation
- ✓ Datascience au service de la gestion de la relation client - CRM
- ✓ Veille stratégique et 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

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 THYERRY au 02 31 26 94 98

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

MFR - Centre de Formation - Maltot (14)

Cécile BOSSUYT, Responsable pédagogique

cecile.bossuyt@mfr.asso.fr

02 31 26 94 98 | www.mfr-maltot.fr

Le CNAM Normandie - Hérouville Saint Clair (14)

www.cnam-normandie.fr

le cnam
Normandie

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

Suivez nos actualités sur nos réseaux sociaux :



MFR - CENTRE DE FORMATION - MALTOT

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