

LICENCE GESTION COMMERCE VENTE MARKETING Niveau 6 - RNCP 35924

Formation par la voie de l'alternance

PUBLIC CONCERNÉ

Étudiants, demandeurs d'emploi, salariés d'entreprise, salariés en contrat d'alternance, salariés dans le cadre d'une reconversion professionnelle.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La Licence générale Droit, Economie, Gestion parcours Commerce, Vente & Marketing a pour but de former de futurs cadres opérationnels en gestion administrative et commerciale à dominante marketing et digitale (vente, négociation, management, stratégie commerciale, communication et média, marketing électronique/digital). Les enseignements dispensés permettent une insertion professionnelle ou une poursuite d'études.

PASSERELLES

ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Les futurs collaborateurs seront capables d'assurer les fonctions suivantes :

- Adjoint au directeur du marketing
- Chargé d'affaires marketing
- Chargé d'acquisition online
- Chargé d'application et de partenariat e-commerce/web
- Consultant marketing
- Community manager
- Chef de projet en commerce électronique
- Web-marketeur

Après la Licence CVM, les étudiants peuvent également poursuivre vers le titre MDO (Manager des organisations parcours manager d'entreprise et du développement commercial) ou tout autre diplôme de niveau 7.

PRÉREQUIS, MODALITÉS D'ACCÈS

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Mise en œuvre des éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise
- Commercialisation de l'offre de produits et de service de l'entreprise
- Reporting commercial, de pilotage du dispositif commercial
- Utilisation des principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution
- Mise en place des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale
- Utilisation d'outils numériques de référence et acquisition des règles de sécurité informatique

- Etre titulaire d'un niveau 5, notamment BTS MCO, NDRC, GPME, DUT TC, L2 Eco-Gestion (licence générale)
- Inscription définitive après signature du contrat avec une structure d'accueil
- Le projet professionnel, l'assiduité, les résultats scolaires et l'attitude sont des atouts majeurs. Ils seront évalués à travers la lettre de motivation et les bulletins scolaires

CONTENU DE LA FORMATION

- Veille stratégique et concurrentielle
- Stratégie de communication multicanal
- Marketing électronique - marketing digital
- Anglais et pratiques professionnelles
- Datasciences au service de la gestion de la relation client
- Mercatique : études de marché et enjeux de la data
- Comptabilité et contrôle de gestion : découverte
- Négociation et management des forces de vente
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
- Principaux contrats de l'entreprise
- Enjeux des transitions écologiques
- Application des études théoriques à la vie de l'entreprise

RYTHMES

En alternance la durée du parcours est de 12 mois à partir de septembre avec 580 heures de formation en centre. Plusieurs rythmes peuvent être proposés.

TARIFS

- Pour les apprentis, la formation est totalement prise en charge dans le cadre des formations financées par l'OPCO de l'entreprise.
- Les frais de déplacement, d'hébergement et de restauration sont à la charge du stagiaire ou de l'apprenti (aides possibles).
- Pour d'autres modes de financement, contactez-nous pour obtenir un devis.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours en salle de formation avec prise en compte du vécu en entreprise.
- Séances ponctuelles en distanciel

MODALITÉS D'EXAMEN

Le certificateur : Le Conservatoire national des arts et métiers de Normandie

- Évaluations en centre de formation par une mise en situation, simulations ou études de cas
- Évaluation issue de l'intégration en entreprise
- Contrôles continus et examens finaux
- Validation du rapport d'expériences professionnelles

ACCESSIBILITÉ

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

Pour toute information concernant les adaptations de nos formations nécessaires aux personnes en situation de handicap, contactez notre référent handicap.

M. BOURDEAU : lbourdeau@institut-lestourelles.com

CONTACT

Mail : ilt-sup@institut-lestourelles.com

Téléphone : 02 35 71 38 09

53 rue Verte / 11 rue Sénard - 76000 ROUEN