

Siret : 442 293 734 00012
N° de déclaration d'activité : FPC5244041094

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art. L.6352-12)

PARCOURS COMMERCE MARKETING

Licence professionnelle Commerce Distribution – Marketing des services & de la relation client

DIPLOME : L3 – LPCD Marketing des services et de la relation client

N° d'enregistrement RNCP : 29740
Code formation : 2503123A



PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Le cycle est accessible aux étudiants titulaires d'un BTS, DUT ou tout autre diplôme universitaire équivalent, dans les domaines principaux du commerce et du marketing. Il est également ouvert aux salariés dans le cadre d'un plan de formation, ayant acquis les diplômes précités.



OBJECTIFS ET VALIDATION DU DIPLÔME

Objectifs pédagogiques et compétences visées

A l'issue de la formation, l'étudiant sera capable :

- De compléter son cursus, en approfondissant plusieurs points abordés dans sa formation initiale, par une approche plus concrète et plus professionnelle.
- D'avoir une vision d'ensemble de l'approche « produits / services » (de la production à la consommation) en mettant en évidence les différentes interactions de chaque étape avec la suivante.
- De comprendre les concepts fondamentaux du commerce et du marketing.
- D'être capable de travailler en groupe projet en associant leurs compétences et intérêts différents afin de gérer des projets transversaux.

Perspectives d'emploi

Former des professionnels sur des postes d'encadrement intermédiaire dans les secteurs des services et du commerce, à des fonctions marketing, management, commerciales.

- Responsables d'affaires
- Assistant.e commercial.e
- Assistant.e marketing
- Assistant.e chef.fe de produit
- Assistant.e administratif.ve
- Chef.fe de secteur
- Responsable commercial.e



MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Suivi en entreprise : 2 à 3 durant l'année

Modalités d'évaluation : Contrôle continu pour le tronc commun et pour la spécialisation. Evaluation professionnelle en entreprise.

Mémoire professionnel et projet tuteuré : Evaluation écrite (dossier) et orale (soutenance en groupe pour le PT et individuelle pour le mémoire).

Evaluation professionnelle en entreprise : évaluation réalisée par le tuteur lors des rdvs de suivi (2/an).

Modalités d'obtention du diplôme : moyenne = 10/20 sur l'ensemble des UE1 à UE7 **et** 10/20 pour les UE6 et UE7. Certification en langue anglaise (pas de score minimum requis).



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Le CFP Ecole Nantaise de Commerce, pour la partie en centre de formation, et le tuteur, pour celle en entreprise, mettront en œuvre les moyens pédagogiques correspondant au niveau de formation visé.

Cours en présentiel pour leur grande majorité – possibilité de quelques cours en ligne (voir annexe 2 : CGV), avec des enseignants de l'ENC et des professionnels suivant les matières enseignées.

Locaux et équipements

Locaux au cœur de Nantes.

Équipement : Salle informatique, matériel vidéo.

Handicap : Sensibilisé à l'importance de faciliter l'accès à la formation de toute personne porteuse de handicap. Nous sommes à votre écoute pour la mise en place de modalités spécifiques.

Pour contacter notre référent handicap : referent-handicap@enc-nantes.fr



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

Septembre 2024 – Août 2025

Rythme de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Volume horaire : 35h/semaine, 602h de cours.

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de Janvier

Modalité d'accès à la formation : entretien de motivation

Intégration à partir du mois de septembre



TARIFS

COÛT DE LA FORMATION POUR L'ALTERNANT :

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : **pas de frais de formation**

En formation continue : se renseigner auprès de Pôle emploi

COÛT DE LA FORMATION POUR L'EMPLOYEUR :

En contrat d'alternance : **7 800 euros** pour toute la durée de la formation

Montant pris en charge en partie ou en totalité par l'OPCO concerné



LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

Lieu de la formation

ENC - 1 Place de la Bourse – 44000 Nantes

Contacts

Aline DUBURQUOIS – Responsable de formation

a.duburquois@enc-nantes.fr / 02 40 48 41 13

Ana FABRE – Assistante de formation

a.fabre@enc-nantes.fr / 02 40 48 41 13



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unités d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
M 101 Marketing/e-marketing et démarches commerciales	28h	<i>Maitriser les fondamentaux du commerce et du marketing</i>	Partiel écrit (1h30)
M 102 Outils d'analyse marketing & e-marketing	28h	<i>Identifier les outils d'analyse du marketing stratégique</i>	Partiel écrit (1h30)
M 103 Statistiques, traitement et analyse des données	21h	<i>Mesurer et analyser les données marketing</i>	Partiel écrit (1h)
M 104 Application professionnelle	14h	<i>Utiliser et analyser les données statistiques</i>	Contrôle continu écrit (1h)
M 201 Relation client et e-commerce	21h	<i>Maitriser le marketing relationnel et la e-relation client</i>	Partiel écrit (2h)
M 202 Négociation	14h	<i>Maitriser les étapes de la négociation achat et son cadre juridique</i>	Contrôle continu oral/écrit (1h)
M 203 Droit commercial	14h	<i>Identifier les éléments constitutifs du contrat de vente, les fondamentaux des règles de la concurrence et du droit de la concurrence</i>	Partiel écrit (1h30)
M 204 Merchandising et e-merchandising	28h	<i>Caractériser la logique du merchandising Mesurer les enjeux industriels du merchandising</i>	Partiel écrit (2h)
M 205 Application professionnelle	14h	<i>Utiliser le logiciel SPHINX Mise en pratique</i>	Partiel écrit (1h)
M 301 Communication Management	28h	<i>Communiquer en public Connaitre les bases du management opérationnel</i>	Partiel écrit (2h)
M 302 Droit du travail	14h	<i>Identifier les sources du droit Maitriser les règles du contrat de travail et du droit des salariés</i>	Partiel écrit (2h)
M 303 Gestion comptable et financière appliquée, contrôle de gestion	35h	<i>Analyser les charges Mesurer la rentabilité Analyser les résultats</i>	Partiel écrit (2h+2h)

M 304 Application professionnelle	14h	<i>Tableaux de bord et préparation aux oraux</i>	Contrôle continu écrit/oral (1h+1h)
M 401 Economie et stratégie	14h	<i>Caractériser la micro et macroéconomie Calculer et apprécier la formation du prix</i>	Contrôle continu écrit (1h)
M 402 Relations Production Industrie Commerce	14h	<i>Connaitre l'historique, l'évolution et l'aspect réglementaire de la distribution</i>	Partiel écrit (1h)
M 403 Chemin logistique et Supply Chain	14h	<i>Identifier les enjeux et l'évolution de la chaîne logistique et d'approvisionnement</i>	Partiel écrit (2h)
M 404 Management des services	14h	<i>Caractériser l'économie et la typologie des services</i>	Contrôle continu écrit (1h)
M 405 Application professionnelle	14h	ANGLAIS	Partiel écrit (1h)
M 501 Spécialisation services et Relation Client	49h	<i>Définir la formule des services et de pilotage en B to B</i>	Contrôles continus (écrits et oraux)
M 502 Management d'une équipe commerciale dans les services	14h	<i>Identifier le rôle d'un manager Animer et motiver une équipe</i>	Contrôles continus (écrits et oraux)
M 503 Parcours et satisfaction client	42h	<i>Identifier les éléments constitutifs du parcours client Mesurer quantitativement et qualitativement la satisfaction client</i>	Contrôles continus (écrits et oraux)
M 601 Application de synthèse Projet tuteuré	45h	<i>Être capable de travailler en groupe-projet en associant les compétences et intérêts différents afin de gérer des projets transversaux</i>	Rapport écrit et soutenance orale (45mn)
M 701 Application professionnelle Mémoire	109h	<i>Être capable de travailler en autonomie sur un projet d'entreprise en mobilisant les compétences acquises, développer son analyse, mesurer les résultats de ses actions et faire des recommandations</i>	Rapport écrit et soutenance orale (45mn)



PLANNING PREVISIONNEL 2024 - 2025



Calendrier 2024-2025

Légende :

FORMATION
ENTREPRISE

D: DISTANCIE

Licence Pro. Commerce et Distribution ENC Nantes

SEPT 2024	OCT	NOV	DEC	JANV	FEV	MARS	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOÛT
1 Di	1 Ma	1 Toussaint Ve	1 Di	1 Jour de l'an Me	1 Sa	1 Sa	1 Ma	1 Fête du travail Je	1 Di	1 Ma	1 Ve
2 Lu	2 Me	2 Sa	2 Lu	2 Je	2 Di	2 Di	2 Me	2 Ve	2 Lu	2 Me	2 Sa
3 Ma	3 Je	3 Di	3 Ma	3 Ve	3 D Lu	3 D Lu	3 Je	3 Sa	3 Ma	3 Je	3 Di
4 Me	4 Ve	4 Lu	4 Ma	4 Sa	4 Ma	4 Ma	4 Ve	4 Di	4 Me	4 Ve	4 Lu
5 Je	5 Sa	5 Ma	5 Je	5 Di	5 Me	5 Me	5 Sa	5 D Lu	5 Je	5 Sa	5 Ma
6 Ve	6 Di	6 Me	6 Ve	6 Lu	6 Je	6 Je	6 Di	6 Ma	6 Ve	6 Di	6 Me
7 Sa	7 Lu	7 Je	7 Sa	7 Ma	7 Ve	7 Ve	7 Lu	7 Me	7 Sa	7 Lu	7 Je
8 Di	8 Ma	8 Ve	8 Di	8 Me	8 Sa	8 Sa	8 Ma	8 Victoire Je	8 Di	8 Ma	8 Ve
9 Lu	9 Me	9 Sa	9 Lu	9 Je	9 Di	9 Di	9 Me	9 Ve	9 Pentecôte Lu	9 Me	9 Sa
10 Ma	10 Je	10 Di	10 Ma	10 Ve	10 Lu	10 Lu	10 Je	10 Sa	10 Ma	10 Je	10 Di
11 Me	11 Ve	11 Armistice Lu	11 Me	11 Sa	11 Ma	11 Ma	11 Ve	11 Di	11 Me	11 Ve	11 Lu
12 Je	12 Sa	12 D Ma	12 Je	12 Di	12 Me	12 Me	12 Sa	12 Lu	12 Je	12 Sa	12 Ma
13 Ve	13 Di	13 Me	13 Ve	13 D Lu	13 Je	13 Je	13 Di	13 Ma	13 Ve	13 Di	13 Me
14 Sa	14 Lu	14 Je	14 Sa	14 Ma	14 Ve	14 Ve	14 Lu	14 Me	14 Sa	14 Fête Nat. Lu	14 Je
15 Di	15 Ma	15 Ve	15 Di	15 Me	15 Sa	15 Sa	15 Ma	15 Je	15 Di	15 Ma	15 Assomption Ve
16 Lu	16 Me	16 Sa	16 Lu	16 Je	16 Di	16 Di	16 Me	16 Ve	16 Lu	16 Me	16 Sa
17 Ma	17 Je	17 Di	17 Ma	17 Ve	17 Lu	17 Lu	17 Je	17 Sa	17 Ma	17 Je	17 Di
18 Me	18 Ve	18 Lu	18 Ma	18 Sa	18 Ma	18 Ma	18 Ve	18 Di	18 Me	18 Ve	18 Lu
19 Je	19 Sa	19 Ma	19 Je	19 Di	19 Me	19 Me	19 Sa	19 Lu	19 Je	19 Sa	19 Ma
20 Ve	20 Di	20 Me	20 Ve	20 Lu	20 Je	20 Je	20 Di	20 Ma	20 Ve	20 Di	20 Me
21 Sa	21 D Lu	21 Je	21 Sa	21 Ma	21 Ve	21 Ve	21 Pâques Lu	21 Me	21 Sa	21 Lu	21 Je
22 Di	22 Ma	22 Ve	22 Di	22 Me	22 Sa	22 Sa	22 Ma	22 Je	22 Di	22 Ma	22 Ve
23 Lu	23 Me	23 Sa	23 Lu	23 Je	23 Di	23 Di	23 Me	23 Ve	23 Lu	23 Me	23 Sa
24 Ma	24 Je	24 Di	24 Ma	24 Ve	24 Lu	24 Lu	24 Je	24 Sa	24 Ma	24 Je	24 Di
25 Me	25 Ve	25 Lu	25 Noël Me	25 Sa	25 Ma	25 Ma	25 D Ve	25 Di	25 Me	25 Ve	25 Lu
26 Je	26 Sa	26 Ma	26 Je	26 Di	26 Me	26 Me	26 Sa	26 Lu	26 Je	26 Sa	26 Ma
27 Ve	27 Di	27 Me	27 Ve	27 Lu	27 Je	27 Je	27 Di	27 Ma	27 Ve	27 Di	27 Me
28 Sa	28 Lu	28 Je	28 Sa	28 Ma	28 Ve	28 Ve	28 Lu	28 Me	28 Sa	28 Lu	28 Je
29 Di	29 Ma	29 Ve	29 Di	29 Me	29 Sa	29 Sa	29 Ma	29 Ascension Je	29 Di	29 Ma	29 Ve
30 Lu	30 Me	30 Sa	30 Lu	30 Je	30 Di	30 Di	30 Me	30 Ve	30 Lu	30 Me	30 Sa
31 Je	31 Sa	31 Je	31 Ma	31 Ve	31 Lu	31 D Lu	31 Me	31 Sa	31 Me	31 Je	31 Di

13

9

5

2

9

8

9

11

8

7

3

2

86 jours de formation - 602 heures