le cnam

Année scolaire 2024-2025

Siret : 442 293 734 00012
N° de déclaration d'activité : FPC52440410944
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art. L.6352-12)

PARCOURS
COMMERCE MARKETING

LICENCE DROIT ECO GESTION – COMMERCE VENTE MARKETING – spécialisation innovation & Digital

N° d'enregistrement RNCP : 35924
Code formation : 20531023

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 les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale :

- à maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les domaines du Commerce, de la Vente et du Marketing
- à appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- à obtenir des compétences professionnelles grâce à son système d'alternance qui allie un enseignement théorique de haut niveau et au développement en entreprise des savoirs, savoir-faire et savoir-être spécifiques liés aux métiers du secteur

Perspectives d'emploi

- Directeur.trice Commercial.e
- Directeur.trice Marketing
- Chef.fe de produit
- Community Manager
- Assistant.e Commercial.e / Marketing
- Chef.fe de projets web
- Chargé.e d'e-marketing
- Chargé.e de Communication et Marketing
- Chargé.e d'Affaires

MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Des suivis *réguliers entre l'entreprise, l'apprenti et le centre de formation. Mise en place d'une réunion des tuteurs au début du premier semestre de formation. Incitation à la formation des tuteurs.*

Modalités d'évaluation *: contrôle continu, évaluation professionnelle en entreprise, sessions d'examens sur les modules du tronc commun.*

Modalités d'attribution du diplôme *: avoir une moyenne générale pondérée de 10/20 sur l'ensemble des Unités d'Enseignement. Acquérir une expérience d'un an dans un domaine en lien avec le parcours Commerce Vente Marketing. Rédiger un rapport d'activité professionnel.*

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Cours en présentiel pour leur grande majorité – possibilité de quelques cours en ligne (voir annexe 2 : Conditions Générales de Ventes).
Pédagogie qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience et le développement des compétences. Formateurs professionnels et enseignants chercheurs

Locaux et équipements

Locaux ENC : au cœur de Nantes
Equipement : salle informatique, matériel vidéo
Locaux CNAM : facilement accessibles - Accessibilité aux personnes à mobilité réduite (sur certains sites)
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. Nous disposons d'un référent handicap, veuillez nous contacter : referent-handicap@enc-nantes.fr

DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

12 mois de formation : de septembre 2024 à fin août 2025
Rythme de la formation : 2 jours en cours (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise
Volume horaire : 35h/semaine, 602h de cours.

Délais d'accès

Etude des candidatures à partir du mois de Janvier année précédente.
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

CFP ENC
6 rue Crébillon
44000 NANTES

Contacts

Responsable de formation :
Betty DEBRABANT b.debrabant@enc-nantes.fr
02 40 48 41 13

Assistante de formation :
Ana FABRE a.fabre@enc-nantes.fr
02 40 48 41 13

CONTENU PÉDAGOGIQUE susceptible de modifications

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
Veille stratégique et concurrentielle ESC103	40h	Avoir une bonne compréhension de la veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux, de sa place dans la politique de l'entreprise. Acquérir les connaissances des méthodes et des ressources pour réaliser une veille concurrentielle. Réaliser en groupe une étude de cas et rédiger un rapport de veille.	Projet entreprise Examen final écrit
Négociation et Management des forces de vente : approfondissement ACD109	40h	Concevoir et assurer la mise en œuvre d'un plan d'action commerciale. Préparer et conduire un entretien de vente et une négociation. Créer une entreprise commerciale. Analyser un marché. Formaliser une stratégie marketing et un positionnement.	Examen final écrit (2h)
Règles générales du droit des contrats DRA 103	40h	Maitriser les bases du droit des contrats ; savoir conduire et gérer un contrat ; maîtriser les règles de formation du contrat ; connaître les sanctions au nom respect des obligations contractuelles.	Examen final écrit (2h)

Management des organisations MSE101	50h	Connaître : les étapes clés de l'histoire du management, l'approche processus d'une organisation, les principes et formes des organisations. Savoir mettre en œuvre des outils de gestion des organisations et des outils de gestion de processus.	Contrôle continu et examen final écrit 3h
Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line ESC123	50h	Avoir une compréhension stratégique des leviers d'acquisition de trafic et du rôle du marketing digital dans la transformation digitale.	Note sur le projet entreprise Contrôle continu Examen final écrit (3h)
Comptabilité et contrôle de gestion- découverte CCG100	40h	Savoir utiliser les méthodes de calcul de coûts en tant qu'outils d'aide à la décision pour son activité ; être en mesure de dialoguer avec les contrôleurs de gestion, les différents responsables et l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise dans le cadre du processus budgétaire ; savoir élaborer le tableau de bord pour le pilotage de son activité.	Examen final écrit (3h)
Anglais professionnel ANG320	50h	Communiquer en anglais à l'oral et à l'écrit dans des situations professionnelles.	Contrôle continu
Initiation à la gestion de la relation client (CRM) CSV002	50h	Connaître les grands principes de fonctionnement des canaux de relation clients ; comprendre la stratégie multicanale d'une entreprise ; comprendre l'organisation et le management d'une plateforme commerciale ; connaître les systèmes de communication et de distribution Intranet et Extranet dédiés à la gestion de la relation client ; Analyser le contenu d'un site web et son utilisation comme outil de contact client-entreprise.	Contrôle continu Examen final écrit (3h)

Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle CCE105	40h	Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. Développer une argumentation avec esprit critique.	Oral du projet Rapport expérience pro Contrôle continu
Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3 UAM110	33h	Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.	

Initiation au marketing BtoB CSV003	50h	Maitriser l'analyse des parcours d'achats et leur influence sur le process marketing de l'entreprise. Appréhender les spécificités du marketing BtoB et notamment identifier les rôles des différents acteurs du marché. Faire le lien entre les opérations marketing et la vente.	Examen final écrit (2h)
Innovation digitale et nouveaux business models	28h	Les nouvelles méthodes ; Designthinking, Agilité, Ux. L'innovation comme levier de développement Comprendre les enjeux et impacts du digital sur les entreprises en terme de possibilités, de vitesse et de performance. Connaitre les principales méthodes permettant la création d'activité innovantes ou de produits à l'heure du digital. Appréhender la manière de favoriser l'innovation dans les entreprises.	Etude de cas réalisé en groupe
Le business augmenté	14h	La data, l'IA Comprendre l'apport de la data et de l'IA dans le monde d'aujourd'hui. Connaitre les principaux concepts (Big data, datagouv, dataviz, deep learrning…) et leur usage. Approche des risques.	Contrôle continu QCM
Marketing digital	21h	SEO SEA, Google analytics, Sémantique, Connaitre les principaux outils de promotion d'activité sur le weB. Maitriser les principes de mise en œuvre des services et outils de promotion. Créer et mettre en œuvre une campagne de référencement.	Contrôle continu QCM
Droit numérique	7h	Sensibilisation au droit du numérique et son impact sur les citoyens et les entreprises. Comprendre le RGPD et les limites imposées aux entreprises.	Contrôle continu QCM
Création d'un site Web	28h	Le développement commercial de marques de luxe en France et à l'international : -Prospecter et négocier auprès d'un réseau BtoB -Savoir travailler avec des cultures différentes	Projet en travail de groupe

		-Etablir un plan d’actions cohérents à la stratégie de l’entreprise -Piloter l’activité commerciale d’une marque de luxe	
Initiation à la vidéo	21h	"Initiation à la conception d'une vidéo publicitaire / marketing".	A définir

PLANNING PREVISIONNEL 2024 - 2025

Calendrier 2024-2025

Légende : FORMATION | ENTREPRISE | D: Distanciel

Licence Commerce Vente Marketing Digital & Innovation / Luxe et Haut de Gamme

SEPT 2024		OCT		NOV		DEC		JANV		FEV		MARS		AVR		MAI		JUIN		JUIL		AOUT		SEPT	
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	1	Lu
2	Lu	2	Me	2	Sa	2	Lu	2	Je	2	Di	2	Di	2	Me	2	Ve	2	Lu	2	Me	2	Sa	2	Ma
3	Ma	3	Je	3	Di	3	Ma	3	Ve	3	Lu	3	Lu	3	Je	3	Sa	3	Ma	3	Je	3	Di	3	Me
4	Me	4	Ve	4	D Lu	4	Me	4	Sa	4	Ma	4	Ma	4	Ve	4	Di	4	Me	4	Ve	4	Lu	4	Je
5	Je	5	Sa	5	Ma	5	Je	5	Di	5	Me	5	Me	5	Sa	5	Lu	5	Je	5	Sa	5	Ma	5	Ve
6	Ve	6	Di	6	Me	6	Ve	6	Lu	6	Je	6	Je	6	Di	6	Ma	6	Ve	6	Di	6	Me	6	Sa
7	Sa	7	D Lu	7	Je	7	Sa	7	Ma	7	Ve	7	Ve	7	Lu	7	Me	7	Sa	7	Lu	7	Je	7	Di
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	8	Lu
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	9	Ma
10	Ma	10	Je	10	Di	10	Ma	10	Ve	10	Lu	10	D Lu	10	Je	10	Sa	10	Ma	10	Je	10	Di	10	Me
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	11	Je
12	Je	12	Sa	12	Ma	12	Je	12	Di	12	Me	12	Me	12	Sa	12	D Lu	12	Je	12	Sa	12	Ma	12	Ve
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	13	Sa
14	Sa	14	Lu	14	Je	14	Sa	14	D Ma	14	Ve	14	Ve	14	Lu	14	Me	14	Sa	14	Fête Nat. Lu	14	Je	14	Di
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	15	Lu
16	D Lu	16	Me	16	Sa	16	Lu	16	Je	16	Di	16	Di	16	Me	16	Ve	16	Lu	16	Me	16	Sa	16	Ma
17	Ma	17	Je	17	Di	17	Ma	17	Ve	17	Lu	17	Lu	17	Je	17	Sa	17	Ma	17	Je	17	Di	17	Me
18	Me	18	Ve	18	Lu	18	Me	18	Sa	18	Ma	18	Ma	18	Ve	18	Di	18	Me	18	Ve	18	Lu	18	Je
19	Je	19	Sa	19	Ma	19	Je	19	Di	19	Me	19	Me	19	Sa	19	Lu	19	Je	19	Sa	19	Ma	19	Ve
20	Ve	20	Di	20	Me	20	Ve	20	Lu	20	Je	20	Je	20	Di	20	Ma	20	Ve	20	Di	20	Me	20	Sa
21	Sa	21	Lu	21	Je	21	Sa	21	Ma	21	Ve	21	Ve	21	Pâques Lu	21	Me	21	Sa	21	Lu	21	Je	21	Di
22	Di	22	Ma	22	Ve	22	Di	22	Me	22	Sa	22	Sa	22	Ma	22	Je	22	Di	22	Ma	22	Ve	22	Lu
23	Lu	23	Me	23	Sa	23	Lu	23	Je	23	Di	23	Di	23	Me	23	Ve	23	Lu	23	Me	23	Sa	23	Ma
24	Ma	24	Je	24	Di	24	Ma	24	Ve	24	D Lu	24	D Lu	24	Je	24	Sa	24	Ma	24	Je	24	Di	24	Me
25	Me	25	Ve	25	D Lu	25	Noël Me	25	Sa	25	Ma	25	Ma	25	Ve	25	Di	25	Me	25	Ve	25	Lu	25	Je
26	Je	26	Sa	26	Ma	26	Je	26	Di	26	Me	26	Me	26	Sa	26	D Lu	26	Je	26	Sa	26	Ma	26	Ve
27	Ve	27	Di	27	Me	27	Ve	27	Lu	27	Je	27	Je	27	Di	27	Ma	27	Ve	27	Di	27	Me	27	Sa
28	Sa	28	Lu	28	Je	28	Sa	28	Ma	28	Ve	28	Ve	28	D Lu	28	Me	28	Sa	28	Lu	28	Je	28	Di
29	Di	29	Ma	29	Ve	29	Di	29	Me			29	Sa	29	Ma	29	Ascension Je	29	Di	29	Ma	29	Ve	29	Lu
30	Lu	30	Me	30	Sa	29	Lu	30	Je			30	Di	30	Me	30	Ve	30	Lu	30	Me	30	Sa	30	Ma
		31	Je			31	Ma	31	Ve			31	Lu			31	Sa			31	Je	31	Di		
10		9		7		4		9		8		9		7		8		10		3		2		602	