

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 Développement Durable**

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 appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- À mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- À maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce / vente / distribution / marketing

La licence répond à un fort besoin des entreprises et notamment des dirigeants de PME. Elle a pour objectif de former des responsables dans les fonctions du Commerce, de la Vente, du Marketing dans des entreprises soit déjà implantées sur le secteur du développement durable soit avec une forte volonté de

Perspectives d'emploi

- Commercial
- Chargé de développement commercial à l'international
- Chargé de mission marketing
- Chargé communication et communication événementielle
- Chargé d'audit social et environnemental
- Négociateur commercial
- Technico-commercial
- Business Developer
- ...



MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Des suivis réguliers en entreprise et par téléphone. 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 Ventas).

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

Équipement : 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 2022 à fin août 2023

Rythme d'alternance : 2 jours en cours (lundi-mardi) et 3 jours en entreprise

Volume horaire : 35h/semaine, 616h 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 :

Secteur privé en contrat d'apprentissage :

- Contrat ≤ à 12 mois : **7 700 euros** (coût fixe, prise en charge totale ou partielle par l'OPCO)
- Contrat ≥ à 13 mois : **641,67 euros / mois** (coût selon durée du contrat, prise en charge totale ou partielle par l'OPCO)

Secteur privé en contrat de professionnalisation : **7 700 euros** (prise en charge totale ou partielle par l'OPCO)

Secteur public : **7 700 euros** pour toute la durée de la formation



LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

Lieu de la formation

CFP ENC CFA
6 rue Crébillon
44000 NANTES

CNAM
25 bd Guy Mollet
44300 NANTES

Contacts

Responsables de formation :

Claire Saulnier csaulnier@enc-nantes.fr

Responsable Relations entreprises :

Malika Berreghis m.berreghis@enc-nantes.fr

02 40 48 41 13

Assistante de formation :

Yaelle Fèvre y.fevre@enc-nantes.fr



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
Veille stratégique et concurrentielle ESC103	35h	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(s) Examen final
Négociation et Management des forces de vente ACD109	35h	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 écrit en fin de module(2h) : évaluation individuelle sur un cas réel d'entreprise

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
Règles générales du droit des contrats DRA 103	35h	Maîtriser 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) cours et cas pratique
Management des organisations MSE101	52,50h	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
Marketing électronique- Marketing Digital ESC123	52,50h	Avoir une compréhension stratégique des leviers d'acquisition de trafic et du rôle du marketing digital dans la transformation digitale.	1ère session : écrit de 3h 2ème session : écrit de 3h
Comptabilité et contrôle de gestion- découverte CCG100	42h	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 (2h30 à 3h)
Anglais professionnel ANG320	52,50h	Communiquer en anglais à l'oral et à l'écrit dans des situations professionnelles.	Contrôle continu

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
Initiation à la gestion de la relation client (CRM) CSV002	45.50h	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.	Examen écrit en fin de formation (2h) : évaluation individuelle sur un cas réel d'entreprise.
Mercatique I : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data ESC101	52,50h	Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.	Contrôle continu
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle CCE105	28h	Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. Développer une argumentation avec esprit critique.	Contrôle continu
Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3 UAM110	28h	Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.	
Retour d'expérience REX	10,5h		
Accueil et bilan	7h		

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
La démarche RSE	21h	Définition et enjeux de la démarche RSE Les 3 piliers Les normes ISO et les contours de sa politique Travailler sur des cas réels d'entreprises engagées dans cette démarche	Evaluation dans le cadre d'un dossier oral intégré dans le Sustainable Business Development
Sustainable Project Business Development	17.5h	Etre en capacité de traiter un projet de Business development d'une entreprise en traitant simultanément les aspects du Marketing Digital, de la communication et de la logistique dans une politique Eco- responsable	Réaliser un dossier sur un cas réel d'entreprise avec une soutenance de 15 minutes puis échange avec le jury de 20 minutes
Energies/ Energies renouvelables et climat	14h	Sensibiliser les étudiants aux enjeux climat-énergie Les différentes énergies fossiles et nucléaires Le changement climatique et ses conséquences Les énergies renouvelables et leurs limites La comptabilité carbone	Evaluation dans le cadre d'un dossier oral intégré dans le Sustainable Business Development
Digital Marketing appliqué	3.5h	Appliquer les connaissances théoriques de l' ESC123 aux cas des entreprises dans lesquelles les étudiants alternants effectuent leur alternance	Evaluation dans le cadre d'un dossier oral intégré dans le Sustainable Business Development
Economie circulaire et réemploi	10.5	Présentation de l'économie circulaire et de la stratégie du réemploi aux différents secteurs et activités notamment au secteur du bâtiment.	Evaluation dans le cadre d'un dossier oral intégré dans le Sustainable Business Development

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
Communication éthique et responsable	21h	Définitions et compréhension des enjeux de la communication éthique Eco-concevoir sa communication en respectant les règles déontologiques Appréhender les outils et bonnes pratiques à partir d'exemples Faire un état des lieux de son entreprise Réaliser une communication responsable pour son entreprise	Evaluation dans le cadre d'un dossier oral intégré dans le Sustainable Business Development
Sustainable Supply Chain	21h	Définir la logistique, supply chain, entreprise étendue, économie circulaire, green logistics* Connaître les circuits de distribution – focus sur les circuits courts Comprendre : <ul style="list-style-type: none"> - La transversalité sectorielle de la Supply Chain + réflexion cycle de vie de produit et avec les autres Services - Les projets collaboratifs - La Reverse Logistics : focus sur la filière textile et étude de cas - La logistique interconnectée, 3D, digitale et du e-commerce 	Réaliser un dossier sur un cas réel d'entreprise avec une soutenance de 15 minutes puis échange avec le jury de 20 minutes

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
La négociation Ethique	14h	<p>Comprendre la structure des circuits de distribution Bio :</p> <p>Chiffres clés</p> <p>Carte de France - Ventes par produit</p> <p>Connaître les acteurs et les enjeux</p> <p>Appréhender le fonctionnement des centrales d'achat Bio</p> <p>Les 8 principales enseignes nationales:</p> <p>Négociation : Comprendre les mécanismes</p> <p>Savoir préparer un dossier de référencement produit bio</p> <p>Réaliser une négociation en BtoB</p>	Assurer lors d'une présentation orale un cas de négociation
Finances vertes	14h	<p>Comment intégrer les enjeux écologiques dans la comptabilité et la finance des entreprises.</p> <p>Présentation du modèle CARE de la comptabilité durable afin d'assurer une performance globale des 3 capitaux (financier, humain, naturel).</p> <p>Les critères ESG et leur impact.</p> <p>Présentation de modèles d'affaires et de la stratégie.</p>	
Teams building	3.5h		



PLANNING PREVISIONNEL 2022 - 2023

Licence DEG mention Marketing Vente, parcours Commerce Vente Marketing

ENC		CNAM		férié																			
Septembre 2022		Octobre 2022		Novembre 2022		Décembre 2022		Janvier 2023		Février 2023		Mars 2023		Avril 2023		Mai 2023		Juin 2023		Juillet 2023		Août 2023	
1 J		1 S		1 M		1 J		1 D		1 M		1 M		1 S		1 L		1 J		1 S		1 M	
2 V		2 D		2 M		2 V		2 L		2 J		2 J		2 D		2 M		2 V		2 D		2 M	
3 S		3 L		3 J		3 S		3 M		3 V		3 V		3 L		3 M		3 S		3 L		3 J	
4 D		4 M		4 V		4 D		4 M		4 S		4 S		4 M		4 J		4 D		4 M		4 V	
5 L		5 M		5 S		5 L		5 J		5 D		5 D		5 M		5 V		5 L		5 M		5 S	
6 M		6 J		6 D		6 M		6 V		6 L		6 L		6 J		6 S		6 M		6 J		6 D	
7 M		7 V		7 L		7 M		7 S		7 M		7 M		7 V		7 D		7 M		7 V		7 L	
8 J		8 S		8 M		8 J		8 D		8 M		8 M		8 S		8 L		8 J		8 S		8 M	
9 V		9 D		9 M		9 V		9 L		9 J		9 J		9 D		9 M		9 V		9 D		9 M	
10 S		10 L		10 J		10 S		10 M		10 V		10 V		10 L		10 M		10 S		10 L		10 J	
11 D		11 M		11 V		11 D		11 M		11 S		11 S		11 M		11 J		11 D		11 M		11 V	
12 L		12 M		12 S		12 L		12 J		12 D		12 D		12 M		12 V		12 L		12 M		12 S	
13 M		13 J		13 D		13 M		13 V		13 L		13 L		13 J		13 S		13 M		13 J		13 D	
14 M		14 V		14 L		14 M		14 S		14 M		14 M		14 V		14 D		14 M		14 V		14 L	
15 J		15 S		15 M		15 J		15 D		15 M		15 M		15 S		15 L		15 J		15 S		15 M	
16 V		16 D		16 M		16 V		16 L		16 J		16 J		16 D		16 M		16 V		16 D		16 M	
17 S		17 L		17 J		17 S		17 M		17 V		17 V		17 L		17 M		17 S		17 L		17 J	
18 D		18 M		18 V		18 D		18 M		18 S		18 S		18 M		18 J		18 D		18 M		18 V	
19 L		19 M		19 S		19 L		19 J		19 D		19 D		19 M		19 V		19 L		19 M		19 S	
20 M		20 J		20 D		20 M		20 V		20 L		20 L		20 J		20 S		20 M		20 J		20 D	
21 M		21 V		21 L		21 M		21 S		21 M		21 M		21 V		21 D		21 M		21 V		21 L	
22 J		22 S		22 M		22 J		22 D		22 M		22 M		22 S		22 L		22 J		22 S		22 M	
23 V		23 D		23 M		23 V		23 L		23 J		23 J		23 D		23 M		23 V		23 D		23 M	
24 S		24 L		24 J		24 S		24 M		24 V		24 V		24 L		24 M		24 S		24 L		24 J	
25 D		25 M		25 V		25 D		25 M		25 S		25 S		25 M		25 J		25 D		25 M		25 V	
26 L		26 M		26 S		26 L		26 J		26 D		26 D		26 M		26 V		26 L		26 M		26 S	
27 M		27 J		27 D		27 M		27 V		27 L		27 L		27 J		27 S		27 M		27 J		27 D	
28 M		28 V		28 L		28 M		28 S		28 M		28 M		28 V		28 D		28 M		28 V		28 L	
29 J		29 S		29 M		29 J		29 D		29 M		29 M		29 S		29 L		29 J		29 S		29 M	
30 V		30 D		30 M		30 V		30 L		30 J		30 J		30 D		30 M		30 V		30 D		30 M	
		31 L				31 S		31 M				31 V				31 M				31 L		31 J	

