

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 ÉCO GESTION - COMMERCE VENTE MARKETING -
Spécialisation NÉGOCIATEUR D'AFFAIRES**

N° d'enregistrement RNCP : 35924

Code formation : 20531023



PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Le cycle est accessible :

- Aux titulaires d'un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, L2, justifiant 120 crédits ECTS) ou titulaires d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 5
- Aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAP85)



OBJECTIFS DU DIPLÔME

Objectifs pédagogiques et compétences visées

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale à :

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

Les titulaires de la licence posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif. Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

Perspectives d'emploi

Métiers visés

- Business développer
- Chargé.e de clientèle
- Attaché.e Commercial.e
- Ingénieur.e Technico-Commercial
- Chef.fe des ventes
- Directeur.trice Commercial.e
- ...

Tous secteurs d'activité



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 trimestre 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. Des rattrapages sont possibles pour chaque UE si l'apprenant n'a pas eu la moyenne dans l'une d'entre elle.

Modalités d'attribution du diplôme : Avoir une moyenne générale pondérée de 10/20 minimum 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 professionnelle basé sur l'expérience professionnelle.



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Cours en présentiel et à distance (voir annexe 2 du guide de l'apprentissage ou du guide de l'alternance : 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
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. 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 début septembre 2024 à début septembre 2025
Volume Horaire : 602 heures
Rythme d'alternance : 3 jours en entreprise et 2 jours en formation

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de janvier de l'année précédente
Modalités d'accès à la formation : étude du dossier et entretien de motivation
Intégration en formation 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 : pour un contrat d'alternance **inférieur ou égal à 12 mois 7 800 euros**, pour un contrat d'alternance **supérieur à 12 mois 650 euros** par mois sur la durée du contrat.

Secteur public : **7 800 euros pour toute la durée de la formation**



LIEUX DE FORMATION ET CONTACTS

Lieux de la formation

CFA CFP ENC
6 rue Crébillon
44000 NANTES

Contacts

Aline DUBURQUOIS - Responsable de Formation
a.duburquois@enc-nantes.fr
02 40 48 41 13

Christelle GIRAULT - Assistante de formation
c.girault@enc-nantes.fr
02 40 48 41 13



CONTENU PÉDAGOGIQUE

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	Maîtriser 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)
Approfondissement professionnalisant « Métiers du négociateur d'affaires »	119h	Maîtriser l'ensemble des outils pour mener à bien une négociation commerciale. Construire une offre commerciale Réaliser un plan de prospection et de phoning.	Mise en situation pendant l'année Oral en fin d'année

PLANNING PREVISIONNEL 2024 - 2025



Calendrier 2024-2025

Légende :

FORMATION
ENTREPRISE

D: Distanciel

Licence Commerce Vente Marketing NEGOCIATEUR.ICE D'AFFAIRES

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 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 Lu	7 Je	7 Sa	7 Ma	7 D Ve	7 D Ve	7 Lu	7 Me	7 Sa	7 Lu	7 Je	7 Di
8 Di	8 Ma	8 D 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 Lu	10 Je	10 Sa	10 Ma	10 Je	10 Di	10 Me
11 Me	11 D 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 Lu	12 Je	12 Sa	12 Ma	12 Ve
13 Ve	13 Di	13 Me	13 D Ve	13 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 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 Lu	16 Me	16 Sa	16 Lu	16 Je	16 Di	16 Di	16 Me	16 D Ve	16 Lu	16 Me	16 Sa	16 Ma
17 Ma	17 Je	17 Di	17 Ma	17 PREZ 4/5 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 D Lu	19 Je	19 Sa	19 Ma	19 Ve
20 D 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 D Ve	24 Lu	24 Lu	24 Je	24 Sa	24 Ma	24 Je	24 Di	24 Me
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	25 Je
26 Je	26 Sa	26 Ma	26 Je	26 Di	26 Me	26 Me	26 Sa	26 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 D Ve	28 Lu	28 Me	28 Sa	28 Lu	28 Je	28 Di
29 Di	29 Ma	29 D Ve	29 Di	29 Me	29 Sa	29 Sa	29 Ma	29 Ascension Je	29 Di	29 Ma	29 Ve	29 Lu
30 Lu	30 Me	30 Sa	30 Lu	30 Je	30 Di	30 Di	30 Me	30 Ve	30 Lu	30 Me	30 Sa	30 Ma
31 Je	31 Sa	31 Ma	31 Me	31 Ve	31 Lu	31 Lu	31 Di	31 Sa	31 Me	31 Je	31 Di	31 Ma

9 9 8 4 8 11 8 8 7 8 4 2 0 602