

Siret : 442 293 734 00012

N° de déclaration d'activité : FPC52440410944

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

Master Droit, Economie et Gestion

Mention marketing vente, parcours marketing intégré dans un monde digitalisé

N° d'enregistrement RNCP : 35907

Code formation : 13531276



PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme bac+3 en Gestion ou Commerce de préférence ou expérience professionnelle équivalente.



OBJECTIFS ET VALIDATION DU DIPLOME OU DU TITRE

Objectifs pédagogiques et compétences visées

Objectif commercial

- Définir et mettre en œuvre les actions nécessaires à la vente de produits et services (études marketing, conception de produits, tarification, communication, distribution) en se situant dans la stratégie de l'entreprise,
- Négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients rentables,
- Définir et développer des systèmes d'information pour piloter les actions précédentes.

Objectif managérial

- Maîtriser et appliquer des processus mobilisant des ressources à travers une organisation, dans un contexte de concurrence-coopération, pour satisfaire un ensemble de parties prenantes essentielles,
- Comprendre et mettre en œuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers pour mettre en œuvre un management efficace.

Perspectives d'emploi

Activités visées :

- Etude et analyse du comportement du consommateur
- Participation aux actions stratégiques relatives au marketing et au commerce
- Contrôle de l'évolution des marchés
- Veille concurrentielle
- Management des équipes
- Appréhension d'une organisation de manière globale
- Gestion d'une offre de produits ou services
- Intégration du digital dans l'ensemble des activités
- Accompagner les entreprises dans leur développement économique

Secteurs d'activité : Tous secteurs



MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Contrôle continu,
Modalités d'attribution du diplôme :

- Avoir 10 sur 20 de moyenne générale
- Valider l'expérience professionnelle de 2 ans
- Rédiger un rapport d'activité professionnelle
- Obtention d'un score de niveau B1 au test Linguaskill from Cambridge



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Cours en présentiel pour leur grande majorité – possibilité de quelques cours en distanciel, avec des enseignants du CNAM et des professionnels suivant les matières enseignées.

Locaux et équipements

Locaux du CNAM des Pays de la Loire à 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.



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

La formation se déroule de septembre 2024 à Sept 2026

Volume Horaire de 462h la 1^{ère} année puis de 483h la 2^{ème} année.

Rythme : en moyenne 1 semaine/mois en formation pour 3 semaines en entreprise.

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de janvier 2024.

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

En contrat d'alternance : **7 625 euros** par an, soit **15 250 euros** pour toute la durée de la formation

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



LIEUX DE FORMATION ET CONTACTS

Lieux de la formation

CNAM Pays de la Loire
25 bd Guy Mollet
44300 NANTES

Contacts

Responsable de formation
Emmanuelle DROUET

Responsable relations entreprises
Alexandra Filangi



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
1ère année de Master (susceptible de modifications) 2024-2025			
Management commercial	38.5h	Mettre en place et manager des équipes complémentaires, transversales ou interculturelles.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.
Communication Commerciale	52 ,5h	Communiquer à des fins de formation ou de transfert de connaissances, par oral et par écrit, en français et dans au moins une langue étrangère.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.
Principes des études de marché	52,5h	Commanditer ou réaliser des études qualitatives ou quantitatives.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.

Gestion de la relation Customer Relationship management	38.5h	Identifier les évolutions des attentes et des comportements des clients. Comprendre les systèmes de relation client.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.
La stratégie commerciale	52,5h	Définir la politique commerciale, développer un plan d'action commerciale.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.
Marketing dans un univers digital	38.5h	La compréhension du potentiel des données ; - La mise en place de mesures de cyber sécurité des données marketing - Générer des leads et les convertir - Exploiter le digital dans les actions de communication et d'influence - Piloter le plan d'action digitale.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.
Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial	52.5h	Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif.	Rédaction d'un document intitulé « Projet managérial » d'une soixantaine de pages qui est soutenu devant jury. L'organisation de la soutenance orale est la suivante: 10-15 minutes de présentation par le candidat de son travail ;15-20 minutes de discussion avec le jury.
Anglais préparation aux tests	35h	Préparation au test (Linguaskill) passé en fin d'année. Rappel : le niveau B1 est exigé pour la validation du Master	
Test niveau d'anglais B1 cadre européen	3,5h	ANGLAIS – Certification Linguaskill from Cambridge	
Expérience professionnelle M1	42 h	Accompagnement des apprenants dans des modules transversaux (Apprendre à Apprendre, Accueil, Bilan, Secondes sessions, Travaux de groupes, Formation à l'outil SPHINX, DCF Challenge).	
DCF Challenge	21h	Les élèves de M1 du Master Marketing participent au DCF Challenge, qui consistent à proposer un plan de	

		développement commercial (à partir du cas réel d'une entreprise partenaire). 3 journées seront consacrées à ce concours de l'intelligence commerciale : Serious game, constitution des binômes, travail sur le cas partenaire, coaching du binôme sélectionné pour participer à la finale locale du DCF Challenge	
Séminaire de Brand marketing	35h	comprendre les leviers de valorisation de la marque (identification des critères (valorisés par la cible) qui peuvent constituer la valeur ajoutée d'une marque, travaux pratiques sur des bases de données d'entreprise)	

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
2ème année de Master (susceptible de modifications) 2025-2026			
Comportement du consommateur	38.5h	Identifier les principales variables influençant le consommateur ; plus particulièrement avec des méthodes qualitatives permettant de comprendre le sens des usages et des attentes client	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
Stratégie et Marketing stratégique	52,5h	Traduire la stratégie de l'entreprise en stratégie marketing (offre, produit, marque) - connaître et comprendre l'environnement et les facteurs-clés de succès sur le marché ; - identifier les ressources et compétences mobilisables et pouvant constituer des avantages concurrentiels ; - formuler et conduire la stratégie au sein de l'organisation.	Projet : Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail d'audit d'une entreprise (position sur le marché, ressource et organisation, recommandations stratégiques) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages au format académique) et soutenus par le groupe d'élèves.
Retail : intégration physique et digitale	38.5h	Lancer et développer une offre de produits/services Concevoir et développer une stratégie : de digitalisation de la distribution physique ; de digitalisation du point de vente et de transformation du modèle de distribution dans son ensemble.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
E- business – Logistique	38.5h	Intégrer le digital dans la stratégie et l'opérationnel Identifier les différents modes de e-commerce Aborder la gestion de l'expérience client dans l'omnicanal.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise

Impact des données sur le marketing et la vente	38.5h	Fournir à l'élève la connaissance des mécanismes de génération et maîtrise des données marketing et de ventes ; apprendre à exploiter les données dans un cadre décisionnel ou opérationnel.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
Marketing en contexte B to B	38.5h	Comprendre les spécificités du marketing appliqué aux relations d'entreprises à entreprises	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
L'entrepreneuriat	38.5h	Comprendre les dynamiques des marchés afin d'identifier l'activité la plus pertinente à développer ; - développer de nouveaux business-models, et savoir mettre en œuvre une stratégie - savoir construire un business-plan, évaluer les risques liés à l'activité envisagée et promouvoir son idée auprès d'investisseurs. - maîtriser les conséquences juridiques et fiscales du choix de la forme	Projets Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model ...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenus par le groupe d'élèves (15 minutes de soutenance plus des questions du jury).
La Stratégie d'internationalisation	38.5h	Réaliser une analyse externe (repérage des mutations de l'environnement international et de leur impact sur la dynamique du secteur d'activité dans lequel évolue l'entreprise étudiée) - Réaliser une analyse interne (diagnostic de développement international de l'entreprise) - Faire des recommandations en termes de (re)formulation de la stratégie d'internationalisation de l'entreprise, basées sur les analyses précédentes - Concevoir en partie la mise en œuvre de cette stratégie d'internationalisation, à travers l'élaboration d'une stratégie de marketing international.	Contrôle continu et examen final : l'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.
Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	38,5h	Management d'un compte-clé, de gestion d'un processus d'affaires et de la négociation dans des situations à fort enjeu. Maîtriser les principales conséquences juridiques de la conclusion d'un contrat	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise

Mémoire Master	49h	<p>Mobiliser l'ensemble des connaissances acquises sur un cas d'entreprise, afin de développer la capacité à diagnostiquer, à décider et à mettre en œuvre ;</p> <p>- prendre de la distance par rapport à son expérience en exerçant son analyse au regard des théories et des cadres conceptuels mobilisés dans la littérature académique dans le domaine marketing</p>	<p>Rédiger un mémoire 80 à 100 pages (hors annexes) en format académique. Le sujet du mémoire sera en rapport avec une activité développée dans le cadre d'une mission en entreprise pour laquelle l'élève devra avoir comme objectif d'améliorer sa performance et sa rentabilité sur le marché. Soutenance</p> <p>15 à 20 minutes de présentation par l'élève, puis discussion avec le jury de 20 à 25 minutes</p>
Expérience professionnelle	14h	Accompagnement des apprenants dans des modules transversaux (Accueil, Bilan, Secondes sessions, Travaux de groupes, e-portfolio, tutorat individuel sur le Mémoire)	
Marketing responsable	38.5h	<p>Analyser l'environnement de l'organisation et déceler les réponses explicites (lois), implicites (opinions publiques, activisme)</p> <p>Diagnostiquer les points susceptibles d'être critiqués ou offrant un potentiel</p> <p>Articuler la stratégie RSE avec le marketing responsable</p> <p>Construire une valeur sociétale pour une marque / entreprise</p>	évaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises
Renforcement sur les études quantitatives	21h	Dans le cadre de la phase terrain du mémoire de M2 du Master, la maîtrise des études quantitatives (objectifs, mise en œuvre et analyse des résultats) est nécessaire. Ces cours visent à rappeler aux élèves les fondamentaux de ces études	



PLANNING PREVISIONNEL 1^{ère} année | 2024 - 2025

2024												2025																	
Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril		Mai		Jun	Juillet	Août	Septembre	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril		Mai		Jun	Juillet	Août	Septembre
1 D	1 M	1 V	1 D	1 M	1 S	1 S	1 M	1 J	1 V	1 D	1 M	1 M	1 V	1 L	1 L	1 M	1 V	1 D	1 M	1 S	1 S	1 M	1 J	1 V	1 D	1 M	1 M	1 V	1 L
2 L	2 M	2 S	2 L	2 M	2 D	2 D	2 M	2 V	2 L	2 L	2 M	2 M	2 V	2 J	2 J	2 M	2 V	2 D	2 M	2 S	2 S	2 M	2 J	2 V	2 D	2 M	2 M	2 V	2 L
3 M	3 J	3 D	3 M	3 M	3 J	3 J	3 J	3 S	3 S	3 M	3 M	3 M	3 V	3 V	3 V	3 M	3 V	3 D	3 M	3 S	3 S	3 M	3 J	3 V	3 D	3 M	3 M	3 V	3 L
4 M	4 V	4 L	4 M	4 M	4 M	4 M	4 M	4 V	4 V	4 M	4 M	4 M	4 V	4 V	4 V	4 M	4 V	4 D	4 M	4 S	4 S	4 M	4 J	4 V	4 D	4 M	4 M	4 V	4 L
5 J	5 S	5 M	5 J	5 M	5 M	5 M	5 M	5 S	5 S	5 M	5 M	5 M	5 V	5 V	5 V	5 M	5 V	5 D	5 M	5 S	5 S	5 M	5 J	5 V	5 D	5 M	5 M	5 V	5 L
6 V	6 D	6 M	6 V	6 M	6 M	6 M	6 M	6 D	6 D	6 M	6 M	6 M	6 V	6 V	6 V	6 M	6 V	6 D	6 M	6 S	6 S	6 M	6 J	6 V	6 D	6 M	6 M	6 V	6 L
7 S	7 L	7 M	7 S	7 M	7 M	7 M	7 M	7 V	7 V	7 M	7 M	7 M	7 V	7 V	7 V	7 M	7 V	7 D	7 M	7 S	7 S	7 M	7 J	7 V	7 D	7 M	7 M	7 V	7 L
8 D	8 M	8 V	8 D	8 M	8 M	8 M	8 M	8 L	8 L	8 M	8 M	8 M	8 V	8 V	8 V	8 M	8 V	8 D	8 M	8 S	8 S	8 M	8 J	8 V	8 D	8 M	8 M	8 V	8 L
9 L	9 M	9 S	9 L	9 M	9 M	9 M	9 M	9 V	9 V	9 M	9 M	9 M	9 V	9 V	9 V	9 M	9 V	9 D	9 M	9 S	9 S	9 M	9 J	9 V	9 D	9 M	9 M	9 V	9 L
10 M	10 V	10 D	10 M	10 M	10 M	10 M	10 M	10 L	10 L	10 M	10 M	10 M	10 V	10 V	10 V	10 M	10 V	10 D	10 M	10 S	10 S	10 M	10 J	10 V	10 D	10 M	10 M	10 V	10 L
11 M	11 S	11 M	11 M	11 M	11 M	11 M	11 M	11 V	11 V	11 M	11 M	11 M	11 V	11 V	11 V	11 M	11 V	11 D	11 M	11 S	11 S	11 M	11 J	11 V	11 D	11 M	11 M	11 V	11 L
12 J	12 D	12 M	12 M	12 M	12 M	12 M	12 M	12 L	12 L	12 M	12 M	12 M	12 V	12 V	12 V	12 M	12 V	12 D	12 M	12 S	12 S	12 M	12 J	12 V	12 D	12 M	12 M	12 V	12 L
13 V	13 D	13 M	13 M	13 M	13 M	13 M	13 M	13 V	13 V	13 M	13 M	13 M	13 V	13 V	13 V	13 M	13 V	13 D	13 M	13 S	13 S	13 M	13 J	13 V	13 D	13 M	13 M	13 V	13 L
14 S	14 L	14 M	14 M	14 M	14 M	14 M	14 M	14 V	14 V	14 M	14 M	14 M	14 V	14 V	14 V	14 M	14 V	14 D	14 M	14 S	14 S	14 M	14 J	14 V	14 D	14 M	14 M	14 V	14 L
15 D	15 M	15 V	15 D	15 M	15 M	15 M	15 M	15 L	15 L	15 M	15 M	15 M	15 V	15 V	15 V	15 M	15 V	15 D	15 M	15 S	15 S	15 M	15 J	15 V	15 D	15 M	15 M	15 V	15 L
16 M	16 M	16 S	16 L	16 M	16 M	16 M	16 M	16 V	16 V	16 M	16 M	16 M	16 V	16 V	16 V	16 M	16 V	16 D	16 M	16 S	16 S	16 M	16 J	16 V	16 D	16 M	16 M	16 V	16 L
17 V	17 J	17 D	17 M	17 M	17 M	17 M	17 M	17 V	17 V	17 M	17 M	17 M	17 V	17 V	17 V	17 M	17 V	17 D	17 M	17 S	17 S	17 M	17 J	17 V	17 D	17 M	17 M	17 V	17 L
18 S	18 L	18 M	18 M	18 M	18 M	18 M	18 M	18 V	18 V	18 M	18 M	18 M	18 V	18 V	18 V	18 M	18 V	18 D	18 M	18 S	18 S	18 M	18 J	18 V	18 D	18 M	18 M	18 V	18 L
19 D	19 M	19 V	19 D	19 M	19 M	19 M	19 M	19 L	19 L	19 M	19 M	19 M	19 V	19 V	19 V	19 M	19 V	19 D	19 M	19 S	19 S	19 M	19 J	19 V	19 D	19 M	19 M	19 V	19 L
20 L	20 M	20 S	20 L	20 M	20 M	20 M	20 M	20 V	20 V	20 M	20 M	20 M	20 V	20 V	20 V	20 M	20 V	20 D	20 M	20 S	20 S	20 M	20 J	20 V	20 D	20 M	20 M	20 V	20 L
21 S	21 J	21 D	21 M	21 M	21 M	21 M	21 M	21 V	21 V	21 M	21 M	21 M	21 V	21 V	21 V	21 M	21 V	21 D	21 M	21 S	21 S	21 M	21 J	21 V	21 D	21 M	21 M	21 V	21 L
22 D	22 M	22 V	22 D	22 M	22 M	22 M	22 M	22 L	22 L	22 M	22 M	22 M	22 V	22 V	22 V	22 M	22 V	22 D	22 M	22 S	22 S	22 M	22 J	22 V	22 D	22 M	22 M	22 V	22 L
23 L	23 M	23 S	23 L	23 M	23 M	23 M	23 M	23 V	23 V	23 M	23 M	23 M	23 V	23 V	23 V	23 M	23 V	23 D	23 M	23 S	23 S	23 M	23 J	23 V	23 D	23 M	23 M	23 V	23 L
24 M	24 J	24 D	24 M	24 M	24 M	24 M	24 M	24 V	24 V	24 M	24 M	24 M	24 V	24 V	24 V	24 M	24 V	24 D	24 M	24 S	24 S	24 M	24 J	24 V	24 D	24 M	24 M	24 V	24 L
25 M	25 V	25 L	25 M	25 M	25 M	25 M	25 M	25 V	25 V	25 M	25 M	25 M	25 V	25 V	25 V	25 M	25 V	25 D	25 M	25 S	25 S	25 M	25 J	25 V	25 D	25 M	25 M	25 V	25 L
26 J	26 S	26 M	26 D	26 M	26 M	26 M	26 M	26 V	26 V	26 M	26 M	26 M	26 V	26 V	26 V	26 M	26 V	26 D	26 M	26 S	26 S	26 M	26 J	26 V	26 D	26 M	26 M	26 V	26 L
27 V	27 D	27 M	27 M	27 M	27 M	27 M	27 M	27 V	27 V	27 M	27 M	27 M	27 V	27 V	27 V	27 M	27 V	27 D	27 M	27 S	27 S	27 M	27 J	27 V	27 D	27 M	27 M	27 V	27 L
28 S	28 L	28 M	28 M	28 M	28 M	28 M	28 M	28 V	28 V	28 M	28 M	28 M	28 V	28 V	28 V	28 M	28 V	28 D	28 M	28 S	28 S	28 M	28 J	28 V	28 D	28 M	28 M	28 V	28 L
29 D	29 M	29 V	29 D	29 M	29 M	29 M	29 M	29 L	29 L	29 M	29 M	29 M	29 V	29 V	29 V	29 M	29 V	29 D	29 M	29 S	29 S	29 M	29 J	29 V	29 D	29 M	29 M	29 V	29 L
30 L	30 M	30 S	30 L	30 M	30 M	30 M	30 M	30 V	30 V	30 M	30 M	30 M	30 V	30 V	30 V	30 M	30 V	30 D	30 M	30 S	30 S	30 M	30 J	30 V	30 D	30 M	30 M	30 V	30 L
31 J	31 D	31 M	31 M	31 M	31 V	31 L	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S	31 S

vacances
 Nombre d'heures total de formation = 945 h dont 462 h en M1
 La formation se déroule de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

Version Mars 2024 – sous réserve de modifications
 La formation se déroule de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h



PLANNING PREVISIONNEL 2ème année | 2025 - 2026

2025												2026																										
Septembre			Octobre			Novembre			Decembre			Janvier			Fevrier			Mars			Avril			Mai			Juin			Juillet			Aout			Septembre		
1 L			1 M			1 S	Foussaint			1 L	Jour de l'an			1 D			1 M			1 V	Fete du Travail			1 L			1 M			1 S			1 L			1 M		
2 M			2 J			2 D			2 M			2 V			2 L			2 J			2 S			2 M			2 D			2 M			2 J			2 M		
3 M			3 V			3 M			3 M			3 S			3 M			3 D			3 D			3 M			3 M			3 M			3 D			3 M		
4 J			4 S			4 M			4 J			4 L			4 M			4 S			4 L			4 J			4 D			4 M			4 M			4 M		
5 V			5 D			5 M			5 J			5 L			5 M			5 D			5 M			5 S			5 D			5 M			5 M			5 M		
6 S			6 L			6 M			6 V			6 D			6 V			6 L			6 M			6 D			6 M			6 M			6 M			6 M		
7 D			7 M			7 J			7 D			7 M			7 S			7 M			7 J			7 D			7 M			7 M			7 M			7 M		
8 L			8 M			8 S			8 M			8 J			8 D			8 M			8 V			8 M			8 M			8 M			8 M			8 M		
9 M			9 V			9 D			9 M			9 V			9 L			9 J			9 S			9 M			9 M			9 M			9 M			9 M		
10 M			10 S			10 M			10 D			10 M			10 M			10 J			10 S			10 D			10 M			10 M			10 M			10 M		
11 J			11 L			11 M	Armistice		11 J			11 D			11 M			11 S			11 M			11 D			11 M			11 M			11 M			11 M		
12 V			12 D			12 M			12 V			12 J			12 L			12 M			12 S			12 M			12 M			12 M			12 M			12 M		
13 S			13 L			13 M			13 J			13 M			13 V			13 D			13 M			13 D			13 M			13 M			13 M			13 M		
14 D			14 M			14 J			14 D			14 S			14 M			14 S			14 M			14 J			14 D			14 M			14 M			14 M		
15 L			15 M			15 S			15 J			15 V			15 D			15 M			15 V			15 M			15 L			15 M			15 M			15 M		
16 M			16 V			16 D			16 M			16 L			16 M			16 J			16 S			16 M			16 M			16 M			16 M			16 M		
17 M			17 V			17 L			17 M			17 S			17 M			17 V			17 M			17 D			17 M			17 M			17 M			17 M		
18 J			18 S			18 M			18 J			18 D			18 M			18 S			18 M			18 S			18 M			18 M			18 M			18 M		
19 V			19 D			19 M			19 V			19 L			19 M			19 J			19 M			19 M			19 M			19 M			19 M			19 M		
20 S			20 L			20 J			20 M			20 D			20 V			20 M			20 S			20 M			20 D			20 M			20 M			20 M		
21 M			21 M			21 S			21 D			21 M			21 V			21 S			21 J			21 M			21 S			21 M			21 M			21 M		
22 L			22 M			22 D			22 J			22 L			22 M			22 D			22 M			22 S			22 M			22 M			22 M			22 M		
23 M			23 J			23 M			23 M			23 V			23 L			23 M			23 S			23 J			23 M			23 M			23 M			23 M		
24 M			24 S			24 M			24 M			24 D			24 M			24 M			24 S			24 J			24 M			24 M			24 M			24 M		
25 J			25 S			25 M	Noel		25 D			25 M			25 M			25 S			25 M			25 D			25 M			25 M			25 M			25 M		
26 V			26 D			26 M			26 L			26 J			26 M			26 J			26 M			26 D			26 M			26 M			26 M			26 M		
27 S			27 L			27 M			27 S			27 M			27 V			27 J			27 M			27 V			27 M			27 M			27 M			27 M		
28 D			28 M			28 D			28 J			28 M			28 L			28 M			28 S			28 M			28 D			28 M			28 M			28 M		
29 L			29 M			29 S			29 M			29 V			29 M			29 M			29 S			29 M			29 M			29 M			29 M			29 M		
30 M			30 J			30 D			30 M			30 V			30 L			30 M			30 S			30 M			30 M			30 M			30 M			30 M		
31 M			31 V			31 D			31 M			31 S			31 M			31 J			31 D			31 M			31 M			31 M			31 M			31 M		

Nombre d'heures total de formation = 945 h dont 483 h en M2
 La formation se déroule de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

Version Mars 2024 – sous réserve de modifications
 La formation se déroule de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h