

LICENCE DROIT ECO GESTION – COMMERCE VENTE MARKETING – spécialisation Green Business Développement Durable

N° d'enregistrement RNCP : RNCP24425

Code formation : NSF 312t - 312n - 312m



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 titulaire d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau III
- Aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAP85)

Les candidats ne possédant pas d'acquis de formation dans le domaine de la vente, le commerce et le marketing doivent obtenir en prérequis les UE ACD002 et ACD006



OBJECTIFS ET VALIDATION DU DIPLOME OU DU TITRE

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 a pour objectif de former des cadres généralistes ou spécialisés en marketing, commerce, et spécialisés dans le secteur du développement durable ou dans des entreprises avec une volonté de transformation plus Eco responsable.

La formation, 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 poursuivre leur développement mais dans une démarche RSE de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

Perspectives d'emploi

- Commercial
- Chargé de développement commercial à l'international
- Chargé de mission marketing et
- 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. 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)



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

12 à 15 mois de formation. De juin 2020 à août 2021
Rythme d'alternance : 2 jours en cours (lundi-mardi) et 3 jours en entreprise

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de Janvier de l'année précédente
Intégration à partir du mois de juin



TARIFS

Statut salarié : pas de frais de scolarité
Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
Prise en charge des frais de formation par l'OPCO selon les tarifs en vigueur et au minimum de 6469€



LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

Lieu de la formation

ENC 6 rue Crébillon 44000 NANTES
&
CNAM 25 bd Guy Mollet 44300 NANTES

Contacts

Responsable de formation :
C. Saulnier csaulnier@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	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	L'évaluation est basée sur l'attribution d'une note de projet obtenue à partir de l'étude de cas et d'un examen terminal qui permet d'individualiser la note 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.	évaluation individuelle sur un cas réel d'entreprise
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 de deux heures. L'examen est organisé en deux parties. La première partie consiste en trois questions de cours et est notée sur 6 points (aucun document autorisé). La seconde partie de l'épreuve est un cas pratique (14 points).
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	Contrôle continu et examen final

		outils de gestion de processus.	
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.	2 épreuves écrites de 3 heures
Comptabilité et contrôle de gestion- découverte CCG100	35h	Savoir utiliser les méthodes de calcul de coûts en tant qu'outil 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.	
Anglais professionnel ANG300	52,50h	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	52,50h	Connaître les grands principes de fonctionnement des canaux de relation clients ; comprendre la stratégie multicanal 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 (2 heures) : 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.	

Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle CCE105	35h	Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. Développer une argumentation avec esprit critique.	Dossier écrit et soutenance orale
Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3 UAM110	21h	Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.	
ACCUEIL ET BILAN	7h		
La démarche RSE	17,5h	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 le cadre d'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
Digital Marketing Appliqué	3.5 h	Comprendre ce qu'est une stratégie Marketing digitale responsable et durable, quels leviers numériques privilégier Comment positionner sa stratégie dans une démarche d'accompagnement à la transition. Quelles solutions privilégier (ciblage, canaux..) dans une logique RSE	Evaluation dans le cadre d'un dossier oral intégré dans le Sustainable Business Development
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	Evaluation dans le cadre d'un dossier oral intégré dans le Sustainable Business Development

		<p>et bonnes pratiques à partir d'exemples Faire u état des lieux de son entreprise Réaliser une communication responsable pour son entreprise!</p>	
Sustainable Supply Chain	21h	<p>Définir la logistique, supply chain, entreprise étendue, économie circulaire, green logistics* Connaitre Les circuits de distribution – focus sur les circuits courts Comprendre : - 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*</p>	<p>Evaluation dans le cadre d'un dossier oral intégré dans le Sustainable Business Development</p>
Eco tourisme	7h	<p>Avoir une approche sectorielle de l'éco-tourisme (hôtellerie-restauration, les voyagistes et agences de voyages, les spa, les transporteurs, les territoires et destinations) Connaitre les leviers de performance économique de l'éco-tourisme Comprendre les contradictions de l'éco-tourisme</p>	
EcoConstruction, EcoConception & Lifestyle éthique	7h	<p>Pour le secteur du bâtiment, partager les évolutions fortes actuellement en cours, en matière d'éco-construction, et voir comment elles se traduisent pour les entreprises. Appréhender ce qu'est l'éco-</p>	

		conception « Lifestyle éthique » : partager une définition et voir en quoi cela peut être créateur de valeur pour une entreprise	
La négociation Ethique	14h	Comprendre la structure des circuits de distribution Bio : Chiffres clés Carte de France, - Ventes par produit Connaitre les acteurs et les enjeux Appréhender le fonctionnement des centrales d'achat Bio Les 8 principales enseignes nationales: Négociation : Comprendre les mécanismes Savoir préparer un dossier de référencement produit bio Réaliser une négociation en BtoB	Assurer lors d'une présentation orale un cas de négociation
Energies / Energies renouvelables et climat	10.5h	Connaître les enjeux climat / énergie à échelle 2030-2050-2070 afin de décoder les grands défis énergétiques déterminants pour l'économie et la société du XXIème siècle. Comprendre les objectifs à atteindre pour respecter l'accord de Paris. Appréhender les changements majeurs qui vont s'opérer relatifs au changement climatique et à la raréfaction des ressources en énergie.	
Economie circulaire et réemploi	10.5h	Savoir identifier, énumérer, décortiquer quelques principes de la loi économie circulaire et être capable de les décrire, les analyser et les exploiter. Appréhender et se représenter la réglementation et les concepts grâce à des retours d'expériences	L'évaluation sera intégrée dans le cadre du projet de développement Durable

		sur les 2 axes spécifiques : lutter contre le gaspillage et pour le réemploi solidaire / mieux produire dans le secteur du bâtiment	
Finance verte	7h	Comment intégrer les enjeux écologiques dans la comptabilité et la finance des entreprises. Présentation du modèle CARE de la comptabilité durable afin d'assurer une performance globale des 3 capitaux (financier, humain, naturel). Les critères ESG et leur impact. Présentation de modèles d'affaires et de la stratégie	
Team Bulding et Réunion tuteurs	7h		