

LICENCE DROIT ECO GESTION – COMMERCE VENTE MARKETING – spécialisation Métiers de l'Immobilier

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 de l'immobilier.

Elle vise à former des collaborateurs capables de gérer tout projet de promotion immobilière, gestion locative (conseils auprès du mandant dans ses opérations d'achats, de ventes, de locations, suivi technique, administratif et juridique des biens, gestion de parcs immobiliers, opérations courantes de suivi d'une structure, gestion des tâches de syndic...)

Ces fonctions seront exercées par les titulaires de la licence à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

Perspectives d'emploi

- Chargé.e de clientèle
- Assistant.e administrateur.trice de biens
- Chargé.e de gestion locative
- Attaché.e commercial.e en immobilier
- Conseiller.ère en droit immobilier
- Conseiller.ère en investissement, assurance ou en financement
- ...



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 mémoire 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



LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

Lieu de la formation

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

Contacts

Les responsables de formation :
M.Berreghis m.berreghis@enc-nantes.fr
02 40 48 41 13
A.Duburquois a.duburquois@enc-nantes.fr
02 40 48 40 24



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	
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.	
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.	
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.	

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.	
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.	
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.	
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.	
Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3 UAM110	82,50h	Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.	