

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 ÉCONOMIE GESTION MENTION GESTION PARCOURS COMMERCE VENTE MARKETING OPTION MÉTIERS DU NÉGOCIATEUR D'AFFAIRES

Titre RNCP de niveau 6
N° d'enregistrement RNCP : 24425
Code formation : 20512004



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 Technico-Commercial
- Chef(fe) des ventes
- Directeur(trice) Commercial(e)
- ...

Secteurs d'activité

- 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 : Conditions Générales de Ventes)

Formateurs professionnels et enseignants chercheurs

Locaux et équipements

Locaux : au cœur de Nantes pour l'ENC et au Nord de Nantes pour le CNAM

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

13 mois de formation : de début septembre 2021 à septembre 2022

Volume Horaire : 619,50 heures (476 heures au Cnam et 143,5 à l'ENC)

Rythme d'alternance : 3 jours en entreprise et 2 jours en formation (ENC le jeudi et Cnam le vendredi)

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 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 : **8 342 euros** (contrat ≥ 13 mois ; coût selon durée du contrat prise en charge totale ou partielle par l'OPCO)

Secteur public : **7 700 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

CNAM

25 boulevard Guy Mollet
44300 NANTES

Contacts

Stéphanie Frehel - Responsable de Formation
s.frehel@enc-nantes.fr

Camille Fallourd - Assistante de formation
c.fallourd@enc-nantes.fr
02 72 01 22 72



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
DRA103 - Règles générales du droit des contrats	35h	Maîtriser les aspects théoriques et pratiques du droit des contrats et des obligations. Acquérir une bonne connaissance des règles générales gouvernant les relations entre l'entreprise et ses partenaires (fournisseurs, clients, prêteurs, assureurs, administration, etc...). Comprendre les étapes de la conclusion d'un contrat et gérer les risques inhérents à son exécution. Connaître les clauses contractuelles les plus usuelles et savoir les	Examen final écrit (question de cours et cas pratiques)

		utiliser. Savoir lire un contrat et gérer son exécution.	
MSE101 - Management des organisations	52,50h	Connaitre : 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
ESC103 - Veille stratégique et concurrentielle	35h	Définir une méthodologie de collecte et de traitement de l'information adaptée à l'entreprise et au champ de veille défini, Emettre des recommandations pour la mise en place d'un système de veille dans l'entreprise	Projet(s) en groupe Examen final écrit
ANG320 - Anglais professionnel	52,50h	Développer la compréhension et la maîtrise de l'expression et maîtriser l'interaction en anglais.	Contrôle continu Projet(s)
CCG100 - Comptabilité et contrôle de gestion : découverte	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	Examen final écrit (2h30 à 3h00)
ACD109 - Négociation et management des forces de vente	35h	Concevoir et assurer la mise en œuvre d'un plan d'action commerciale. Analyser un marché. Préparer et conduire	Examen final écrit (2 heures) : évaluation individuelle sur un cas réel d'entreprise.

		un entretien de vente et une négociation. Créer une entreprise commerciale. Analyser un marché. Formaliser une stratégie marketing et un positionnement.	
CSV002 – Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	52,50h	Connaître les grands principes de fonctionnement des canaux de relations clients, Comprendre la stratégie multicanal d'une entreprise, Comprendre l'organisation et le management d'une plate-forme 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.	Examen final écrit (2 heures)
CSV003 – Initiation au Marketing BtoB	52,50h	Maîtriser l'analyse des parcours d'achats et leur influence sur le processus marketing de l'entreprise Appréhender les spécificités du Marketing B2B, et notamment identifier les rôles des différents acteurs du marché Faire le lien entre les opérations marketing et la vente.	
CCE105 - Pratiques écrites et orales de communication professionnelle	35h	Compétences générales : compétences d'écriture, de lecture et de prise de parole (langue, style et argumentation) Compétences techniques : plans d'exposé et de texte ou les outils d'animation Compétences sociales : le fait de savoir se situer face à l'autre pour évaluer le	Contrôle continu à partir des travaux écrits et oraux des étudiants et de leur participation active aux cours.

		niveau de synthèse et le style d'écriture adaptés à l'interaction.	
ESC123 - Marketing digital – Marketing Digital	52,50h	Avoir une compréhension stratégique des leviers d'acquisition de trafic et du rôle du marketing digital dans la transformation digitale.	Écrit de 3h00 et travaux réalisés en cours
UAM110 – Experience professionnelle	7h		
Approfondissement professionnalisant « Métiers du Négociateur d'Affaires »	178h	Maîtriser l'ensemble des outils pour mener à bien une négociation commerciale Construire une offre commerciale Réaliser un plan de prospection et de phoning	Mises en situation pendant l'année Oral en fin d'année



LISTE DES INTERVENANTS

INTITULÉ DES MODULES	INTERVENANT(E)
ESC103 - Veille stratégique et concurrentielle	Jean-François PHAM
ACD109 - Négociation et Management des forces de vente	Frédérique PONTOIZEAU
DRA103 - Règles générales du droit des contrats	Christophe OUEDRAOGO
MSE101 - Management des organisations	Véronique LE BERRE
ESC123 - Marketing électronique - Marketing digital	Avin CHEIKHO
ANG320 - Anglais professionnel (niveau Licence)	Kristina STEVENS
CCG100 - Comptabilité et contrôle de gestion - découverte	Capucine D'AUDIFFRET
CSV002 - Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	Cécile DELBOUSQUET / Olivier PASQUIER
CSV003 - Initiation au Marketing BtoB	Emmanuelle DROUET / Jacques PILORGE
CCE105 - Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	Sandra BERGER
Approfondissement Métiers du Négociateur d'Affaires	Denis JAOUEN / David BOUCHÉ