• 2023/2024
LES DIPLÔMES DU CNAM
S'adapter aux nouveaux enjeux de la formation, tout au long de la vie !

le cnam Occitanie

La Région Occitanie Pyrénées · Méditerranée

© Dircom Cnam

Les métiers du commerce

Formation continue | **VAE** | **Alternance**

Licence parcours Gestion, Commerce, Vente et Marketing (L3)

180 crédits - Code : LG03606A

Licence
Niveau d'entrée : Bac +2 / Niveau de sortie : Bac +3

Quels sont les objectifs de la formation ?

• Vous permettre d'appréhender l'environnement économique du monde de l'entreprise ;
• Vous apprendre à mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion) ;
• Vous amener à maîtriser et à mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce / vente /distribution /marketing.

Prérequis :

• Justifier d'un niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau bac +2.

Publics :

• Demandeurs d'emploi
• Salarié.e.s
• Étudiant.e.s

Intervenants :

Experts du métier.

Méthodes et supports pédagogiques :

Apports théoriques, cas pratiques et projets.

Tarifs* :

• Des co-financements avec la **Région Occitanie** et **AG2R La Mondiale** sont possibles pour les demandeurs d'emploi. *Pour en savoir plus, contactez-nous.*

La Région Occitanie Pyrénées · Méditerranée

AG2R LA MONDIALE

• Formation éligible au **CPF**.

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

• Possibilité d'intégrer la formation dans le cadre du **plan de développement des compétences** pour les salariés déjà en poste.

Modalités pratiques :

Lieu de la formation :
Formation proposée à distance.

Centre de rattachement – Montpellier :
989, rue de la Croix Verte - Parc Euromédecine
34093 Montpellier Cedex 05

Durée de la formation : 2 ans.

Nombre d'heures de la formation : 450 heures.

Modes d'accès à la certification :

• Formation continue
• VAE
• Alternance

NOUS CONTACTER :

CNAM Occitanie
www.cnam-occitanie.fr
04 67 63 63 40

Votre parcours de formation
les informations complémentaires

le cnam Occitanie

La Région Occitanie Pyrénées · Méditerranée

L3 parcours Gestion, Commerce, vente et marketing – *Ref. Cnam*					
Parcours conseillé		ECTS	Modalité	Éval.	Coeff.
Semestre 1 ou 2					
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	FOAD	Exam	1
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4	FOAD	Exam	1
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4	FOAD	Exam	1
MSE101	Management des organisations	6	FOAD	Exam	1
ESC123	Marketing électronique - Marketing digital	6	FOAD	Exam	1
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte	4	FOAD	Exam	1
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6	FOAD	Exam	1
ANG320	Anglais professionnel (niveau licence)	6	Hybride	Exam	1
UAM110	Expérience professionnelle	10	-	-	-
10 crédits à choisir dans une liste dédiée (à affiner avec votre conseillère formation).					

À noter :

- **Programme détaillé des UE**, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code **LG03606A**.
- Pour consulter le détail du programme proposé en alternance, merci de nous consulter.
- **ECTS :** Système européen de transfert et d'accumulation de crédits.
- **FOAD :** Cours à distance via une plateforme numérique de formation (Moodle).

Compétences visées :

- Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ;
- Commercialiser l'offre de produits et de services de l'entreprise ;
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial ;
- Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution ;
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale ;
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.
- Commercialiser l'offre de produits et de services de l'entreprise ;
- Assurer des fonctions d'encadrement "terrain" de forces de vente ;
- Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle .

Modalités d'évaluation :

Valider toutes les UE.

Conditions d'obtention du diplôme :

- Avoir une moyenne générale de 10/20 à l'ensemble des enseignements ;
- Avoir une note au moins égale à 10 à l'UA stage/expérience professionnelle.

À noter : les diplômes, certificats, titres sont délivrés suite à une demande effectuée par le stagiaire sur une plateforme dédiée.

Zoom sur les perspectives professionnelles

Etre diplômé.e en commerce et marketing vous ouvre à de nombreux métiers :

- assistant.e marketing
- responsable marketing
- chargé.e de communication
- chef.fe de produit
- consultant.e

Vous pouvez également envisager de vous spécialiser dans un domaine d'activité précis !

La Région Occitanie Pyrénées · Méditerranée

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

mission Handi'cnam

Adaptez votre parcours de formation, prenez contact avec notre référente handicap : Céline Granier celine.granier@lecnam.net

Le Cnam Occitanie - Communication - Février 2023 - Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel (ces renseignements peuvent donner lieu à des modifications) - Ne pas jeter sur la voie publique -
* Voir les conditions générales de vente sur le site internet www.cnam-occitanie.fr
SIRET : 491 892 139 00016 Code APE : 8559 A - Déclaration d'activités 91 34 06045 34 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat