ipst
cnam
Albi

Licence

Commerce
Vente
Marketing

Alternance

AMBITION
is the first step ...

SUCCESS
is the destination!

À l'Ipst-Cnam, nous vous offrons bien plus qu'un diplôme : une expérience qui vous prépare concrètement au monde du travail.

80 % de nos étudiants nous recommandent !

Notre pédagogie allie théorie et pratique, avec des enseignants chercheurs et des professionnels passionnés, qui vous transmettent avec la rigueur académique, les vraies compétences du terrain.

PROGRAMME

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements
Datascience au service de la gestion de la relation client (CRM)
Veille stratégique et concurrentielle
Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line
Management des organisations
Stratégie de communication multicanal
Pratiques écrites et orales de la communication
Régles générales du droit des contrats
Comptabilité et contrôle de gestion-
Découverte
Anglais professionnel

Code diplôme LG03606A - RNCP35924 -

COMPÉTENCES

Le commerce, la vente et le marketing sont des leviers stratégiques essentiels à la croissance des entreprises. Dans un environnement en perpétuelle évolution, marqué par la transformation digitale et l'évolution des comportements des consommateurs, il est crucial de maîtriser les techniques de négociation, l'analyse de marché et les stratégies marketing innovantes.

La Licence forme des professionnels capables d'anticiper les tendances, de développer des stratégies commerciales performantes et d'optimiser la relation client.

- **Techniques de vente :** maîtrise des stratégies et méthodes de vente efficaces.
- **Marketing :** élaboration et mise en œuvre de plans marketing adaptés.
- **Gestion commerciale :** pilotage des activités commerciales et relation client.
- **Analyse de marché :** étude et interprétation des tendances du marché.
- **Communication :** développement de stratégies de communication ciblées.

RYTHME

3 semaines
en entreprise
1 semaine
en formation

POUR QUI ?

Le candidat doit être titulaire :

- D'une L1 et L2 en Droit Economie Gestion
- D'un BTS ou d'un DUT dans le domaine du marketing, de la vente, de la relation client, du commerce, de la Gestion, de la Banque, de la Communication, et de l'administration, etc ..
- Via une VES (Validation d'Enseignement Supérieur) pour intégrer la L3

82%

de nos apprenants ont le sentiment que leur diplôme est reconnu par les employeurs

CARRIÈRES

- **Responsable commercial**
- **Chargé de marketing**
- **Chef de produit**
- **Attaché commercial**
- **Consultant en marketing**
- **Chargé de gestion PME/ PMI**
- **Gestionnaire administratif et financier**

Grâce à l'alternance, vous suivez votre formation tout en étant rémunéré et les frais de formation sont pris en charge par votre employeur.

INSCRIPTION

Etape 1 : Être admissible
- Le futur alternant doit avoir les prérequis nécessaires pour pouvoir postuler à la formation (voir «pour qui ?»).

Etape 2 : Candidater à la formation
- Dépôt du dossier de candidature par mail à ***thibault.celdran@lecnam.net.*** Après l'étude de votre dossier vous serez notifié de l'accord de votre recevabilité par email.

Etape 3 : Trouver un employeur
- Vous avez jusqu'à 3 mois après la date de la rentrée scolaire pour trouver un employeur.

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

> Un contrat de 1 an
De 16 à 29 ans révolus

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

> Un contrat de 1 an
À partir de 16 ans et sans condition d'âge limite pour les jeunes souhaitant compléter leur formation initiale, les demandeurs d'emploi, les bénéficiaires du RSA, de l'ASS, de l'AAH et pour les personnes sortant d'un contrat unique d'insertion (CUI).

CONTACT

Thibault CELDRAN
Responsable de Formation
thibault.celdran@lecnam.net

Valérie CAPDEVILA,
Gestionnaire en scolarité
05.62.25.52.41
valerie.capdevila@ipst-cnam.fr

Pôle Handicap
Yolaine Denier et Nathalie Pinot
handicap@ipst-cnam.fr

ipst cnam midi sup'

Campus Albi : Parc d'activités Albi Innoprod (en cours d'implantation)
Campus Toulouse : Maison de la Recherche et de la Valorisation
75, cours des sciences - 118, route de Narbonne
31062 Toulouse cedex 9

contact@ipst-cnam.fr
ipst.cnam.fr
05.62.25.52.00
ipst_cnam_officiel