

Formations

*Commerce
Vente
Marketing*

En soirée ou en ligne



2025-2026

Permettre à chacun de se former, d'évoluer et de développer ses compétences tout au long de sa vie

Depuis 1958, l'Ipst-Cnam est un établissement de formations qui agit en tant que Centre régional du Conservatoire National des Arts et Métiers (Cnam) et en tant qu'Institut de la Promotion Supérieure du Travail (Ipst).

Deux parcours proposés

Parcours diplômant

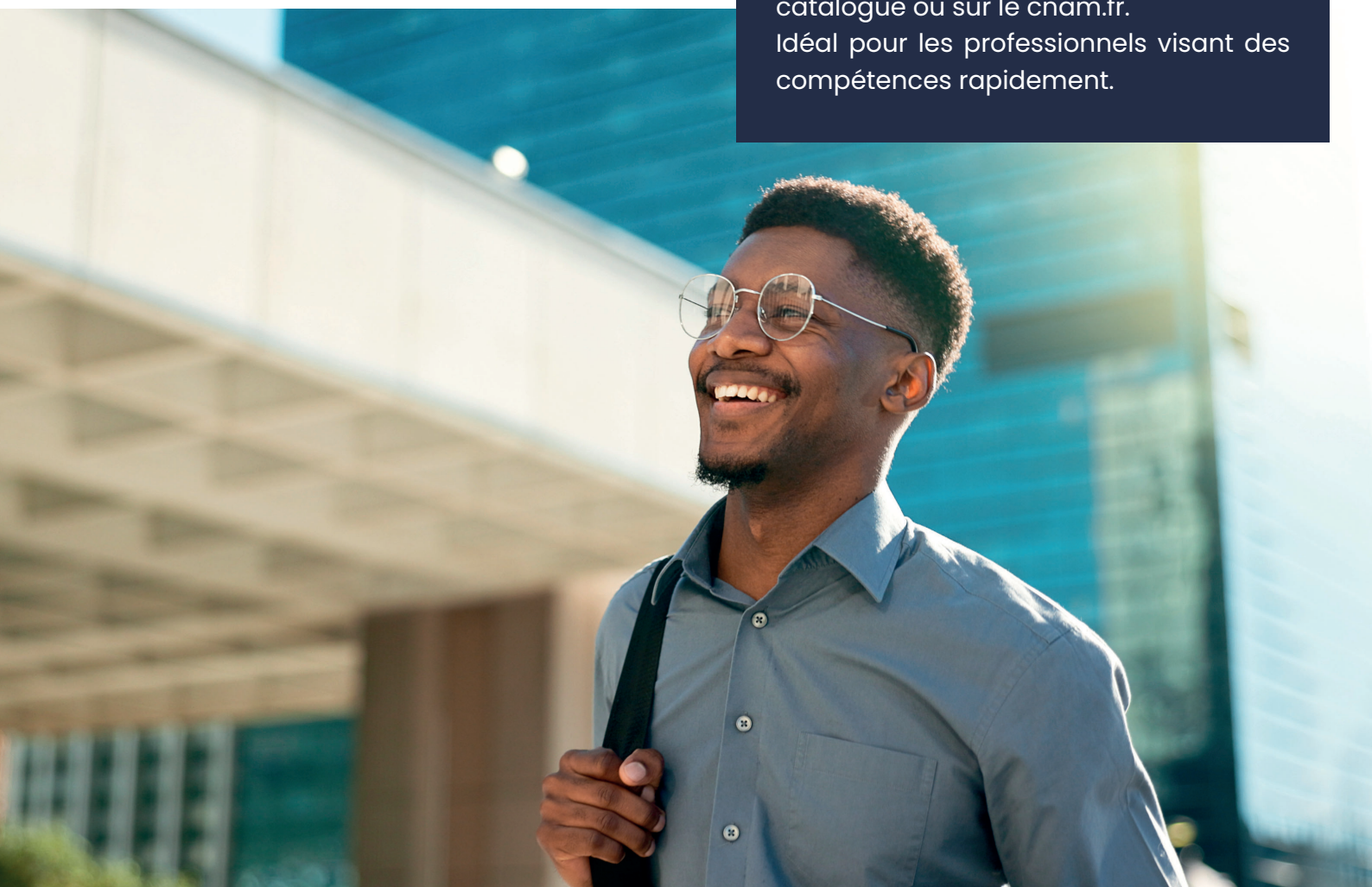
Le parcours diplômant propose une formation complète, composé d'unités d'enseignement (UE), débouchant sur un diplôme reconnu par l'État (Licence, Master, ingénieur ou titre RNCP). Vous bénéficiez d'un suivi personnalisé, d'évaluations régulières et d'une progression pédagogique claire.

Parcours à la carte

Pour une formation sur-mesure, vous pouvez composer votre parcours en choisissant des Unités d'Enseignement (UE) à la carte, afin d'acquérir les compétences souhaitées.

Retrouvez toutes les UEs dans notre catalogue ou sur le [cnam.fr](https://www.cnam.fr).

Idéal pour les professionnels visant des compétences rapidement.



FINANCER SA FORMATION

Des aides accessibles pour tous les profils : salariés, demandeurs d'emploi, indépendants ou en reconversion.

Inscrit à France Travail (en recherche d'emploi, CDD et intérimaires)

- ForPro Sup – Région Occitanie : Jusqu'à 3 UE (à hauteur de 18 crédits) financées après l'obtention d'une fiche de prescription
- CPF + Abondement : Si vos droits CPF sont insuffisants, France Travail peut abonder le reste à charge

CPF – Compte Personnel de Formation : 500 à 800 €/an cumulables (plafond 5 000 à 8 000 €) et utilisable sans accord de l'employeur (hors temps de travail) – www.moncompteformation.gouv.fr

Plan de développement des compétences (entreprises) : Formations financées par l'employeur avec l'aide de l'OPCO : <https://www.service-public.fr>

Projet de Transition Pro (reconversion) : Formation financée et rémunération maintenue pour les salariés : <https://transitionspro-occitanie.fr>

FAF – Fonds d'Assurance Formation (indépendants) : Prise en charge partielle ou totale selon l'activité (ex : FIFPL, AGEFICE, FAFCEA) : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F31148>

AGEFIPH : Pour les personnes en situation de handicap, financement de la formation et aides à la mobilité/équipement : <https://www.agefiph.fr>

VOTRE ESPACE DE FORMATION EN LIGNE

L'espace numérique de formation (lecnam.net) est la plateforme pédagogique du Cnam. Il propose des ressources (ouvrages, enregistrements, forums) et des outils de communication (messagerie, forums par unité d'enseignement).

Chaque apprenant accède à la plateforme pour les unités auxquelles il est inscrit, avec la possibilité de consulter des ressources pédagogiques complémentaires. Une permanence est assurée par un enseignant tuteur, disponible pour répondre aux questions via la messagerie intégrée ou le forum.

LÉGENDE DU GUIDE

- **Présentiel soir** : Formation 100% en présentiel.
- **Cours en ligne** : Formation 100% en ligne
- **Hybride (présentiel soir+ligne)** : Une partie de la formation en ligne et l'autre en présentiel à l'Ipst-Cnam.
- **UE** : Unité d'enseignement, c'est une matière qui représente en moyenne 16 à 50 heures de cours sur un semestre.
- **Crédits ECTS** : Le système ECTS est un cadre adopté par les universités pour faciliter la reconnaissance des études et des qualifications à travers l'Europe.
- **S1 ou S2** : Semestre 1 ou Semestre 2
- **CPF** : Formation éligible au Compte Personnel de Formation

Commerce Vente Marketing

Responsables de formation : Marie-Pierre Genaille – marie-pierre.genaille@lecnam.net

Thibault Celdran – thibault.cledran@lecnam.net

Gestionnaire de formation : Sylvie Rouquié – sylvie.rouquie@ipst-cnam.fr

Certificat de compétence
Accès Niveau Bac+2

Management opérationnel CC0600A

Prérequis : Niveau Bac+2 – Connaissances générales en gestion ou solide expérience professionnelle en entreprise

Code UE	Intitulés de l'enseignement	Crédits ECTS	Jours	Présentiel soir	Cours en ligne	Hybride (présentiel soir+ligne)	CPF
MSE147	Principes généraux et outils du management d'entreprise	9	lundi Annuel			●	
EME104	Gestion des RH et des équipes	6	S1 ou S2		●		
1 UE au choix							
MSE101	Management des organisations	6	S1 ou S2		●		
ESC101	Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6	S1 ou S2		●		
1 UE au choix							
ESC102	Mercatique II : Stratégie marketing	4	S1 ou S2		●		●
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4	S1 ou S2		●		
UAM20A	Mémoire	4					

Certificat de compétence

Communication Entreprises Marques et Produits CC9800A

Prérequis : La formation s'adresse à des marketeurs, financiers, informaticiens, commerciaux, gestionnaires de la relation client, publicitaires (créatifs, media planners, planners stratégiques ...) : grande diversité des publics concernés de par la transversalité forte des nécessités de communication des entreprises.

Code UE	Intitulés de l'enseignement	Crédits ECTS	Jours	Présentiel soir	Cours en ligne	Hybride (présentiel soir+ligne)	CPF
ESC101	Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6	S1 ou S2		●		
ESC102	Mercatique II : Stratégie marketing	4	S1 ou S2		●		
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6	S1 jeudi			●	
ESC123	Marketing Digital et Plan d'acquisition online	6	S1 mercredi			●	
CSV002	Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM	6	S2 lundi			●	

Prérequis : La formation s'adresse aux professionnels de la communication souhaitant renforcer leurs compétences sur le digital, améliorer leurs échanges avec leurs prestataires digitaux ou se reconvertir dans le numérique. Il est particulièrement adapté aux marketeurs, publicitaires, chefs de projet, webmasters et entrepreneurs cherchant à développer une expertise en marketing et en commerce en ligne.

Code UE	Intitulés de l'enseignement	Crédits ECTS	Jours	Présentiel soir	Cours en ligne	Hybride (présentiel soir+ligne)	CPF
ESC123	Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	6	S1 mercredi			●	
ESC127	Référencement payant (SEA) et Social Ads	4	S2 mercredi			●	
ESC128	E-commerce (Pré-requis ESC123)	4	S1 mardi			●	
ESC130	Marketing et réseaux sociaux	4	S2		●		
ESC131	Référencement naturel (SEO)	4	S1 jeudi			●	
2 UE au choix							
ESC102	Mercatique II : Stratégie marketing	4	S1 ou S2		●		●
NFA040	Architecture et langages Web	4	S1 ou S2		●		
CSV002	Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM	6	S2 lundi			●	●
DNT104	Droit du numérique	4	S1 ou S2		●		
ESC129	Conception et réalisation des études qualitatives et quantitatives sur internet	4	S1 ou S2		●		

Prérequis : Accès direct : Le candidat a validé une L1 et L2 en Droit, Économie, Gestion ou un BTS/DUT en marketing, vente ou gestion (ex. : BTS MCO, NDRC, CI, Communication, DUT GEA, etc.), une classe prépa commerce ou un titre RNCP niveau III dans ces domaines.

Toute autre formation Bac+2 peut être acceptée si elle justifie au moins 16 ECTS (160h) en marketing/vente sur deux ans.

VAPP : Si le candidat n'a pas de Bac+2 en gestion ou vient d'un autre domaine (Droit, Lettres, STAPS...), un dossier de Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP) est requis.

VES pour Bac+3 ou plus hors marketing/vente : Un candidat titulaire d'un Bac+3 ou plus (Psychologie, Droit, etc.) doit déposer un dossier de Validation des Études Supérieures (VES), évalué par une commission.



LG036C16	Marketing digital et e-commerce (ESC123 - ESC132)
LG036C26	Analyse des données marketing et commerciales (ESC101 - ESC103 - CSV002)
LG036C36	Expression et communication écrites et orales (ANG310 - CCE105)
LG036C76	Utiliser les méthodes et techniques de la gestion courante des organisations pour préparer et mettre en oeuvre des décisions des organisations (CCG100 - DRA106 - MSE101)
LPI38B42	Communication marketing omnicanale (ESC102)

Code UE	Intitulés de l'enseignement	Crédits ECTS	Jours	Présentiel soir	Cours en ligne	Hybride (présentiel soir+ligne)	CPF
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	S1 ou S2		●		●
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6	S1 jeudi			●	●
ESC123	Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	6	S1 mercredi			●	●
ANG310	Anglais et pratiques professionnelles	3	S1 ou S2	●			●
TED001	Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir	3	S1 ou S2		●		
CSV002	Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM	6	S2 lundi			●	●
ESC101	Mercatique I : les études de marché et les nouveaux enjeux de la data	6	S1 ou S2		●		●
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte	4	S2 jeudi			●	●
ESC133	Application des études théoriques à la vie de l'entreprise	2	S1 ou S2		●		
12 crédits au choix							
ACD005	Techniques de merchandising	6	S1 ou S2		●		
CSV003	Initiation au marketing BtoB	6	S1 ou S2		●		
ACD109	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	4	S2 mardi	●			
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4	S1 ou S2		●		●
ESD104	Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation	6	S1 ou S2		●		
MSE101	Management des organisations	6	S1 ou S2		●		●
DRA106	Principaux contrats de l'entreprise	4	S1 ou S2		●		●
UAM110	Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3	8					

“
**TOUT
COMMENCE
LE JOUR OÙ
L'ON DÉCIDE
DE SE FAIRE
CONFIANCE.**

Marie. P

”



INSCRIPTION

Etape 1 : Rendez-vous avec une conseillère de l'Ipst-Cnam

- Afin de vous accompagner le mieux possible dans votre projet de formation nous vous recommandons de prendre un rdv avec une de nos conseillères par mail à contact@ipst-cnam.fr
- Vous devez avoir les prérequis nécessaires pour pouvoir suivre la formation (niveau d'études)

Etape 2 : Valider votre dossier d'inscription

- Vous recevrez le dossier d'inscription à la suite de votre rendez-vous
- Vous devrez joindre tous les documents nécessaires pour compléter votre dossier d'inscription
- Avoir un moyen de financement (aides ou personnel)

Etape 3 : Début de la formation

Les formations en présentiel du 1er semestre débutent en octobre et du second semestre en mars.

CONTACTS

Pôle Information et inscription

contact@ipst-cnam.fr

Accompagnement Handicap

Yolaine Denier

handicap@ipst-cnam.fr

ipst
cnam

TOULOUSE
INP

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](https://www.instagram.com/ipst_cnam_officiel)