

ipst
cnam

**Prends une longueur
d'avance, choisis
l'alternance !**



**LICENCE
Vente
Marketing
Commerce**

**FORMATION
EN ALTERNANCE**

LICENCE EN ALTERNANCE

100% de taux
de réussite (depuis 5 ans)

Vente
Marketing
Commerce

À l'ipst-Cnam, nous sommes fiers de vous présenter une opportunité d'apprentissage dynamique et innovante qui allie théorie et pratique, tout en vous préparant à une carrière réussie. Dans ce programme, vous découvrirez un environnement d'apprentissage stimulant, encadré par des professionnels chevronnés, où chaque jour est une occasion de grandir, d'apprendre et de progresser vers vos objectifs professionnels.

NOTRE PROGRAMME REPOSE SUR 3 OBJECTIFS CLÉS :

1. **Vous rendre opérationnel dans les domaines de la Vente, du Marketing et du Commerce :** Grâce à une formation complète et pratique, vous aurez les compétences essentielles pour exceller dans ces domaines stratégiques.
2. **Vous proposer des cours avec des intervenants de qualité reconnue pour leur pédagogie et leurs expertises :** Nous avons conçu une expérience d'apprentissage exceptionnelle avec des enseignants hautement qualifiés et expérimentés.
3. **Vous rendre compétent pour assumer des postes à responsabilité intermédiaire :** Notre programme est conçu pour vous préparer à des rôles de leadership dans le monde professionnel.



— Pour qui ?

- Titulaires d'un diplôme de niveau Bac+2 dans le domaine de la vente ou du marketing.
- Titulaires d'un titre professionnel de niveau 5 en vente ou marketing enregistré auprès de France Compétences.
- Avoir suivi une formation équivalente à la L1 et à la L2 avec un minimum dans les matières marketing et/ou vente.
- Justifiant d'un niveau de formation équivalent à un diplôme Bac+2 par le biais de la VES.
- Justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle via la VAE ou la VAPP.

Programme (500 heures de formation)

- Veille stratégique et concurrentielle (ESC103)
- Management des organisations (MSE101)
- Marketing électronique et digital (ESC123)
- Anglais professionnel (ANG320)
- Règles générales du droit des contrats (DRA103)
- Initiation à la gestion de la relation client (CSV002)
- Stratégie de communication multicanal (ESC132)
- Approfondissements en négociation et management des forces de vente (ACD109)
- Découverte comptabilité et contrôle de gestion (CCG100)
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle ou Politiques économiques (CCE105)
- Rapport d'expérience professionnelle (UAM110)

MODALITÉ DE LA FORMATION

**3 jours en entreprise
et 2 jours en centre
de formation**

Dans le cadre de l'alternance, les étudiants doivent rédiger un rapport d'expérience professionnelle permettant de faire le lien entre les éléments théoriques acquis en formation et leur pratique professionnelle en entreprise.

Carrières PRO

- Business Developer ou Commercial
- Chargé(e) Marketing ou Communication
- Responsable comptes clés
- Chargé de produit marketing, ou de stratégie digitale

Poursuite BAC +5

- Accès au Master «Marketing dans un monde digital» de l'ipst-Cnam
- Tout autre Master en Commerce, Marketing ou Communication.



Compétences

Titulaires de la licence, vous serez capable d'utiliser efficacement les techniques essentielles en commerce, vente, distribution et marketing. Votre formation vous permettra de contribuer au développement de projets intégrant des aspects de communication et de marketing. Les cours de communication en anglais vous faciliteront l'atteinte du niveau B2 requis pour le master. Vous aurez également une compréhension de l'environnement économique des entreprises et serez aptes à appliquer les méthodes et techniques utilisées dans les domaines du droit, de la communication, de l'anglais, du management, de la comptabilité et de la gestion.

Code diplôme : LG03606A

Contact

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

Marie-Pierre GENAILLE
Responsable de Formation
marie-pierre.genaille@lecnam.net

INSCRIPTION À LA FORMATION

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
- Après l'étude de votre dossier vous serez invité à un entretien de motivation individuel
- Reception du courrier d'admissibilité.

Etape 3 : Trouver un employeur

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

Les aides

Aide au permis : Cette aide de 500€ est accordée aux **apprentis** pour financer leur permis de conduire.

Mobili-jeune : Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge partielle du montant de votre loyer.

Aide au Logement (APL) : Celle-ci est versée par la Caisse d'Allocations Familiales.

La prime d'activité : En tant qu'apprenti, vous pouvez potentiellement bénéficier de la prime d'activité sous certaines conditions.

Pour en savoir plus rendez-vous sur **midisup.com**

**ipst
cnam**

**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)

— Quel contrat ?

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).

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

