



Crédit photo : Direc3m Cnam / Sandrine Villain

L3 Commerce, vente et marketing

spécialisation E-marketing et E-commerce

Session 2021/2022 à Mende

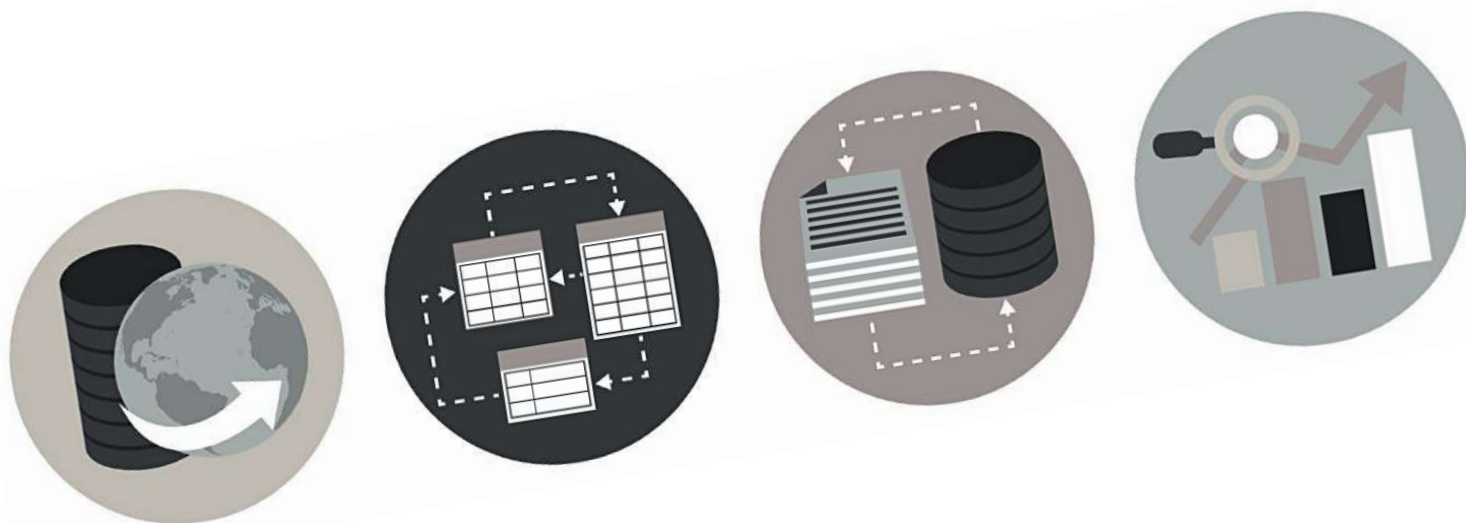
Lieu : Lycée Notre-Dame / Fontanilles - 48000 Mende

Votre contact au Lycée Notre-Dame de Mende :

Valérie Bourgade - Adjointe de direction
04 66 49 14 57 - v.bourgade@notredamemende.fr

Votre contact au Cnam Occitanie :

Benoît Taillefer - Responsable formation
04 67 63 63 40 - lgr_alternance@lecnam.net



Les métiers du digital, un secteur dynamique !

Le e-commerce, le e-marketing, un secteur toujours plus porteur...

Aujourd'hui, de nombreux acteurs du e-commerce se font face sur internet : les « pure players », (les entreprises qui exercent uniquement sur Internet), les entreprises de ventes à distance, les entreprises traditionnelles qui développent leurs activités sur le web, les auto-entrepreneurs...

L'évolution des pratiques d'achat de ces dernières années (supports mobiles, réseaux sociaux,...) ont profondément modifié les enjeux de développement des entreprises et ne cessent d'évoluer.

Des compétences recherchées !

Selon les produits/services proposés par les entreprises du e-commerce, les besoins sont différents mais nécessitent toujours l'expertise de professionnels de plus en plus qualifiés.

Sur le marché de l'emploi, ces compétences constituent un véritable atout !

Plus de 80%

de nos auditeurs sont satisfaits des enseignements suivis au sein du Cnam Occitanie.

Source : Étude Observatoire des études et carrières du Cnam - 2018/2019.

Nos intervenants :

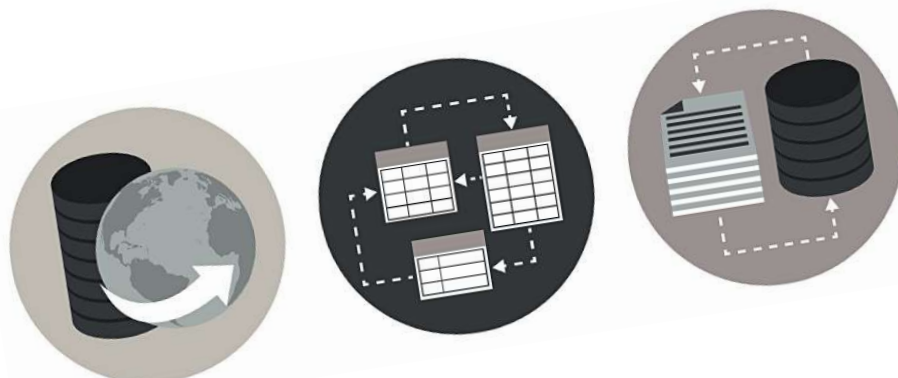
90 %

de professionnels

10 %

d'universitaires "experts"

Source : Cnam



Concevez votre projet pédagogique sur mesure !

Choisir de réaliser sa licence avec le Cnam, c'est faire le choix de :

- Suivre des cours dispensés par des enseignants chercheurs et/ou des professionnels en activité, ayant tous reçu **l'agrément national du Cnam** qui certifie leur légitimité à enseigner (connaissances théoriques et pratiques, modalités pédagogiques).


C'est un gage de reconnaissance de la licence, un atout supplémentaire sur le marché du travail pour un jeune diplômé.

- **Faire bénéficier les entreprises qui accueillent les étudiants**, d'un contact privilégié et d'un suivi avec le responsable Cnam Occitanie de l'alternance. La signature des contrats engage une confiance mutuelle, assure le bien-fondé de la mission confiée.

L'alternance est une immersion dans la vie professionnelle, un saut dans le grand bain !

- **Avoir un accès à des outils de travail numériques et à un accompagnement sur-mesure** (atelier coaching pour la recherche d'entreprise, suivi et conseil, des moocs et des modules transverses de "soft skills",...).

CONDITIONS D'ACCÈS :

- Titulaires d'un diplôme de niveau III (bac+2) dans tous domaines.
- L'admission définitive est conditionnée par la conclusion d'un contrat d'alternance d'une durée de 12 mois minimum.
- Possibilité d'intégrer la formation dans le cadre du plan de développement des compétences pour les salariés déjà en poste.
- Possibilité de mobiliser son CPF. 
- La sélection s'effectue sur dossier, tests d'aptitude.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

Alternance sur 12 mois

- > 1 semaine en centre de formation
- > 3 semaines en entreprise

Lieu de la formation :

Lycée Notre-Dame
Fontanilles - 48000 Mende

Volume horaire

532 heures de formation en centre :
35h/semaine, cours en journée de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00.

Nombre de crédits ECTS : 60 crédits

- > 43 crédits de cours et d'exercices dirigés
- > 17 crédits d'expérience professionnelle.

Niveau de sortie : Bac +3

POURSUITE D'ÉTUDES :

- > Master marketing dans un monde digital



Les entreprises qui nous ont déjà fait confiance en accueillant nos étudiants issus d'autres cursus en alternance :

ABSYS Informatique Béziers (34) | Air Management Solutions (74) | ArtFX (34) | Bea informatique (30) | Blockchain Conseil (78) | Clean Bill (30) | Clinique Rhône-Durance (84) | Crédit agricole (34) | CrossShopper (34) | CSW Services (30) | Devensys (34) | EIGHT TECH (34) | Fiduciaire Parisienne Informatique (34) | GENAPI (34) | GFI Informatique (34) | Groupe TRESSOL-CHABRIER (66) | Infodesca (69) | Lavido (30) | PRADEO (34) | Salins du Midi (30) | Quadria (34) | Sages (34) | Sgroup (30) | Silicon Salad (34) | SMEG (30) | SYSELIO (98) | TRF Retail (30) | Winnicare International (30) | Yellowscan (34)

Le programme

L3 Commerce, vente et marketing spécialisation e-marketing / e-commerce					
	Ref. Cnam	ECTS	Nb d'heures	Evol.	Coef.
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	40h	Exam	1
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4	40h	Exam	1
DRA103	Règles générales du droit et des contrats	4	40h	Exam	1
MSE101	Management des organisations	6	60h	Exam	1
ESC123	Marketing électronique – Marketing digital	6	60h	Exam	1
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion – Découverte	4	40h	Exam	1
ANG320	Anglais professionnel	6	60h	Exam	1
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6	60h	Exam	1
CSV003	Initiation au marketing BtoB	6	60h	Exam	1
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelles	4	40h	Exam	1
UAM110	Expérience professionnelle	10			
TOTAL : 532h					

ECTS : système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code diplôme LG03606A.

Les objectifs de la formation

- Commercialiser l'offre de produits et services.
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial.
- Utiliser les principaux outils commerciaux applicables à la vente et à la distribution.
- Élaborer un plan d'actions commerciales.
- Mettre en oeuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution.
- Participer à la mise en oeuvre d'un dispositif de veille concurrentielle.
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale.
- Mettre en oeuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

Conditions de délivrance

> Valider toutes les UE/activités par une note au moins égale à 10/20 à l'issue de l'examen final et/ou une soutenance finale.

Métiers

- Conseiller.ère clientèle,
- Chargé.e d'affaires,
- Collaborateur.trice de service commercial ou marketing.

Coût de la formation

Nous consulter. Prise en charge par l'entreprise et son OPCO.

Voir nos conditions générales de vente sur notre site internet*.

Intitulé officiel figurant sur le diplôme

Licence générale Droit, Économie, Gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing.
Référence Cnam : LG03606A

Déposez votre dossier d'inscription en ligne :

www.cnam-occitanie.fr

> rubrique "Comment se former ?" > "Les formations en alternance"



Cette formation est accessible aux personnes à mobilité réduite.



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



Devenir professionnel des diplômés

"Droit, Economie, Gestion mention Gestion Parcours
Commerce, vente et marketing" (LG03606)

le cnam

Juin 2021

Données de cadrage

Diplômés en **2017, 2018 et 2019**

Nombre de CCR : **19**

Total diplômés : **1411**

Total répondants : **551**

Taux de réponse : **39%**

Répartition hommes / femmes : **48% / 52%**

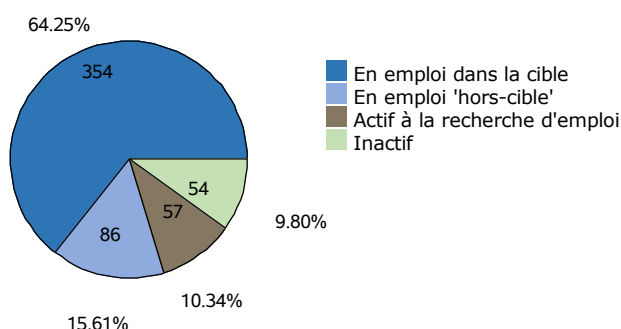
Âge moyen à l'obtention du diplôme : **23,8 ans**
(écart type : 4,9 ans)

Âge médian à l'obtention du diplôme : **22,0 ans**

Situation professionnelle au moment de l'enquête (entre 2 et 3 ans après l'obtention du diplôme)

Situation professionnelle

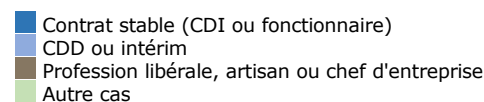
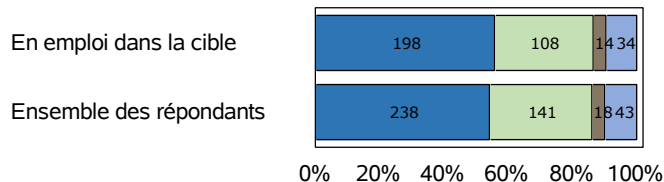
Total de répondants : 551 / 551



Statut professionnel / type de contrat

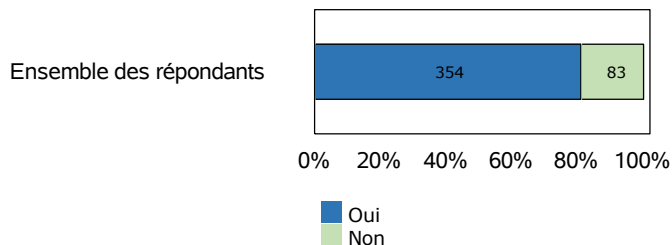
Total de répondants : 440 / 440

Total de répondants dans la cible : 354 / 354



Adéquation entre formation et emploi

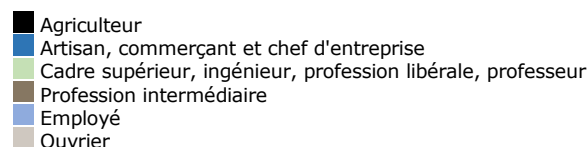
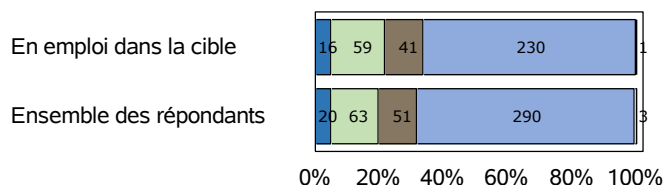
Total de répondants : 437 / 440



Profession et catégorie socio-professionnelle

Total de répondants : 427 / 440

Total de répondants dans la cible : 347 / 354



Salaire brut annuel (primes incluses)

Total de répondants : 282 / 440

Total de répondants dans la cible : 235 / 354

	Ensemble des répondants	Répondant dans la cible
Premier quartile	21 000 €	21 000 €
Salaires médian	25 800 €	26 500 €
Troisième quartile	31 200 €	32 000 €
Salaires moyen	29 109 €	29 972 €

Définitions et clefs de lecture :

Sont considérés "en emploi dans la cible" les diplômés ayant répondu que l'emploi occupé est en adéquation avec le diplôme obtenu.

Sont considérés "en emploi hors-cible" les diplômés ayant répondu que l'emploi occupé n'est pas en adéquation avec le diplôme obtenu.

Un quart (25 %) des répondants gagne moins que le "salaire 1er quartile".

La moitié (50 %) des répondants gagne moins que le "salaire médian".

Trois quarts (75 %) des répondants gagnent moins que le "salaire 3ème quartile".

Liste des professions les plus exercées par les diplômés au moment de l'enquête

"Droit, Economie, Gestion mention Gestion Parcours Commerce, vente et marketing"
(LG03606)

Professions	Effectifs de répondants
Commercial	7
Assistante commerciale	6
Assistant commercial	5
Chargée de communication	4
Commerciale	4
Attaché technico-commercial	3
Chef de secteur	3
Conseiller clientèle	3
commercial	3
Assistante RH	2
Assistante administrative	2
Assistante marketing	2

Note de lecture

Les professions sont classées par ordre décroissant selon le nombre de diplômés déclarant les exercer. En cas d'égalité, les professions sont classées par ordre alphabétique.

Source : Enquêtes de suivi des diplômés - traitement OEC.