

ALTERNANCE
2024 - 2025

le cnam
Occitanie

RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

GRETA-CFA
AUDE PYRÉNÉES-ORIENTALES



Lycée Louise Michel

Licence (L3)

Commerce, vente et marketing

à Narbonne



Vos contacts :

Cnam Occitanie

04 67 63 63 40 / lgr_alternance@lecnam.net

GRETA-CFA de l'Aude

Julie MARTY

04 68 32 84 09 / 06 23 74 28 82

julie.marty@greta-aude.fr



Le e-commerce/e-marketing,

un secteur qui recrute !

Aujourd'hui, les nouvelles pratiques des consommateurs modifient profondément les enjeux de développement des entreprises. Au cours des dernières années, de nombreux métiers liés au marketing digital ont émergé et n'ont de cesse de se spécialiser.

Selon les produits/services proposés par les entreprises, les besoins ne sont pas les mêmes mais nécessitent

toujours l'expertise de professionnels de plus en plus qualifiés. Sur le marché de l'emploi, ces compétences constituent un véritable atout !

Une chose est sûre, le commerce et le marketing offrent de belles perspectives professionnelles !



» Quelques chiffres-clés

Nos intervenants :

50% de professionnels

50% d'universitaires «experts»

Source : Cnam

Taux de réussite :

79% de réussite au diplôme

Promotion 2022/2023

Pour connaître les taux d'insertion professionnelle après les parcours en alternance ou professionnels, consultez le site InserJeunes : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Concevez votre projet pédagogique sur mesure !

Choisir de réaliser sa licence (L3) avec le Cnam et le Greta de l'Aude et des Pyrénées-Orientales, 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 apprenants, d'un contact privilégié** et d'un suivi avec des responsables de l'alternance du Cnam Occitanie et du Greta de l'Aude et des Pyrénées-orientales. 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,...).

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

Osteo Prévention - Château Pech Redon - SAS Jeff Carrel - Point P - Modologie SAS - Silk'Immo - Casino

CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 dans le domaine de la gestion de préférence.
- La sélection s'effectue sur dossier.
- L'admission définitive est conditionnée par la conclusion d'un contrat d'alternance d'une durée de 12 mois minimum.
- VAE, VAPP, VES possibles.
- 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.



DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Alternance sur 12 mois :

2 jours en formation et 3 jours en entreprise.

Lieu de formation :

Lycée Louise Michel
2, rue Jean Moulin 11100 Narbonne

Volume horaire :

530 heures de formation en présentiel.
(14 heures de cours le lundi et mardi / 21 heures en entreprise le reste de la semaine).

Nombre de crédits ECTS : 60 crédits

Niveau de sortie :

Bac +3.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master Marketing dans un monde digital (bac +5)
MR11801A



Programme

Licence (L3) Commerce, vente et marketing		ECTS	Modalité	Coeff.
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissement	4	Présentiel	3
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	Présentiel	1
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4	Présentiel	1
MSE101	Management des organisations	6	Présentiel	1
ESC123	Marketing digital et plan d'acquisition on-line	6	Présentiel	3
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4	Présentiel	1
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion - découverte	4	Présentiel	1
ANG320	Anglais professionnel	6	Présentiel	1
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6	Présentiel	3
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6	Présentiel	3
UAM110	Expérience professionnelle	10		

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code diplôme LG03606A.
ECTS : système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Objectifs de la formation

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise ;
- Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion) ;
- Maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce /vente /distribution / marketing.

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 service 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 ;
- Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente ;
- Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle ;
- 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.

Métiers visés

- Chargé.e d'affaires ;
- Manager métier ;
- Assistant.e 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 Droit, Économie, Gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing.

Référence Cnam : **LG03606A**

Modalités de validation du diplôme

Obtenir une moyenne générale de 10 à l'ensemble des unités d'enseignement et une note supérieure à 10 à l'unité d'activité.

Inscrivez-vous en ligne !

www.cnam-occitanie.fr

Rubrique "Les formations en alternance"



Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



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

Document non contractuel (ces renseignements peuvent donner lieu à des modifications).

*Pour plus d'information se reporter au site 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.

Communication - Janvier 2024 - Ne pas jeter sur la voie publique

Cnam Occitanie - 989 rue de la Croix Verte - Parc Euromédecine - 34093 Montpellier cedex 05