

LICENCE COMMERCE VENTE MARKETING

Apprentissage



En partenariat avec :

le **cnam** 

LICENCE COMMERCE VENTE MARKETING

TRAVAILLER DANS LE DOMAINE DU COMMERCE

Apprentissage

Durée de la formation

→ 1 an (de septembre à août).

Pour qui ?

Les étudiants titulaires d'un Bac+2 et qui souhaitent compléter leur formation.

Rythme d'apprentissage

→ 37 semaines en entreprise.
→ 15 semaines en centre.

Missions

- **Appréhender** l'environnement économique de l'entreprise.
- **Mettre** en oeuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales.
- **Maîtriser** et mettre en oeuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions de commerce, vente, distribution et marketing.

Les titulaires de la licence posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets en utilisant les méthodes et outils appropriés avec un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilités relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

Compétences développées

- **Mettre en oeuvre** les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution.
- **Commercialiser** l'offre de produits et de services de l'entreprise.
- **Assurer** des fonctions de reporting commercial et 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 oeuvre d'un dispositif de veille concurrentielle.
- **Utiliser** les outils de traitement de l'information références dans la fonction commerciale.
- **Mettre** en oeuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité.

CONTENU DE LA FORMATION ET PROGRAMME

Atouts de la formation

- **Apprentissage** (statut salarié).
- **Aucun** frais de scolarité.
- **Diplôme** européen (ECTS).
- **Formateurs** issus du monde professionnel.
- **Licence** de proximité, à Vienne.

Modalités d'évaluation

Validation des Unités d'Enseignement (UE)

Examen terminal et/ou contrôle continu.

Validation de l'Expérience Professionnelle (EP)

Rapport d'activité et soutenance dans lesquels le candidat met en évidence l'adéquation de son EP avec les UE correspondantes.

Condition de délivrance du diplôme

- **Avoir** une moyenne générale pondérée de 10/20 aux UE.
- **Les principes** de compensation des notes en licence s'appliquent.
- **Justifier** d'un an d'expérience professionnelle dans un ou plusieurs domaines couverts par la licence.

Volume horaires hebdomadaire

Unités d'Enseignement (UE)	ECTS	Horaires
Veille stratégique et concurrentielle	4	40h
Négociation et management des forces de vente	4	40h
Règles générales du droit des contrats	4	40h
Management, processus et organisation de l'entreprise	6	50h
Marketing digital	6	50h
Comptabilité et contrôle de gestion	4	40h
Initiation au marketing B2B	6	50h
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4	40h
Initiation à la gestion de la relation client	6	50h
Anglais professionnel	6	50h
Rapport d'expérience professionnelle	10	35h
Total	60	525h



INFORMATIONS SUR LE DIPLÔME

Licence générale Droit,
Economie, Gestion : option
Commerce, Vente et Marketing,
en partenariat avec le
Conservatoire National des Arts
et Métiers (CNAM) reconnue
par le Ministère de L'éducation
Nationale (obtention d'ECTS),
et par le Ministère du Travail
(formation enregistrée au RNCP).

Admission

- Licence limitée à 20 places.
- Soit être titulaire de 120 crédits ECTS d'une licence DEG / SHS).
- Soit être titulaire d'un diplôme Bac+2 (BTS, DUT, diplôme du CNAM ou autre) ou d'une certification de niveau III enregistré au RNCP ou un niveau de formation équivalent.

Modalités d'inscription

L'inscription est soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise dans les 45 jours suivant la rentrée.

- Dossier de candidature.
- Entretien individuel.
- Attestation d'engagement de l'employeur.
- CVerfa FA13 - Contrat d'apprentissage.

Campus

Situé à Vienne, à quelques pas de la gare et en plein centre-ville, le Pôle Enseignement Supérieur dispose de locaux récents, accessibles à tous et bien équipés avec des infrastructures modernes et performantes.



NOS FORMATIONS BAC +2 ET BAC +3

→ **BTS Comptabilité Gestion***

→ **BTS Commerce
International***

→ **BTS Management
Commercial Opérationnel***

→ **BTS Négociation
et Digitalisation
de la Relation Client***

→ **BTS Gestion de la PME***

→ **BTS Management en
Hôtellerie-Restauration***

→ **Licence Commerce
Vente Marketing***

→ **Licence Commerce
International***

→ **Bachelor Responsable
du Développement
Commercial***

*Formations en initial
ou en alternance

Retrouvez nos plaquettes de
formation sur notre site internet
institution-robin.com



INSTITUTION ROBIN

Établissement Catholique
d'Enseignement Privé associé à l'État



Contact - Apprentissage

Unité de Formation en Apprentissage

ufa@institution-robin.fr

04.74.53.09.78

Campus de Vienne Centre

1 cours Brillier, 38200 Vienne

www.institution-robin.com

