

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 ou justifiant d'une expérience professionnelle de 3 ans. Être âgé de 16 ans à 29 ans révolus. Sans limite d'âge dans les cas suivants, les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise, personne bénéficiant d'une reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé, sportif de haut niveau.

De nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

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 œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerciales.

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 œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle.
- **Utiliser** les outils de traitement de l'information références dans la fonction commerciale.
- **Mettre** en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité.

CONTENU DE LA FORMATION ET PROGRAMME

Atouts de la formation

- **Apprentissage** (statut salarié).
- **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.

Conditions 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.
- **Validation du dossier** «rapport d'activité» à l'écrit et à l'oral (obligation d'avoir un avis favorable pour valider l'ensemble de la licence). Les étudiants peuvent valider les UE qu'ils conserveront mais ne pas valider le rapport d'activité donc dans ce cas la licence n'est pas obtenue. Possibilité pour les étudiants ayant échoué à cette partie de la repasser l'année suivante auprès du CNAM directement.

Volume horaire hebdomadaire

| Unités d'Enseignement (UE) | ECTS |
|---|-----------|
| Veille stratégique et concurrentielle | 4 |
| Marketing digital et Plan d'acquisition on-line | 6 |
| Stratégie de communication multicanal | 6 |
| Application des études théoriques à la vie de l'entreprise | 2 |
| Mercatique 1 : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data | 6 |
| Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte | 4 |
| Datascience au service de la gestion de la relation client - CRM | 6 |
| Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir | 3 |
| Anglais et pratiques professionnelles | 3 |
| Rapport d'expérience professionnelle | 8 |
| Négociation et management des forces de vente : approfondissements | 4 |
| Principaux contrats de l'entreprise | 4 |
| Management des organisations | 6 |
| Total | 62 |

* Cette unité à distance sera suivie sur notre espace numérique de formation (ENF). Les élèves seront inscrits sur cette unité en début d'année et pourront la suivre en synchrone ou asynchrone. Cette unité sera validée par un QCM en ligne.



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 25 places.
- 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 enregistrée au RNCP ou un niveau de formation équivalent.

Modalités d'inscription

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

Les étudiants ont l'obligation de signer un contrat dans les 90 jours à compter de la rentrée.

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.

Participation obligatoire de l'employeur au 01/07/2025

Contrats niveau 6 et plus

→ **750 €**

Facturé par le CFA à l'employeur de l'apprenti à l'issue de la période d'essai pour le 1^{er} contrat du cycle dans le CFA, participation abaissée à **50 %, soit 375 €** lors d'une rupture en période probatoire de ce premier contrat...

→ **200 €**

Facturé par le CFA aux employeurs suivants de l'apprenti.

La contribution de l'employeur se compose de cette **participation obligatoire** sur le NPEC et éventuellement **d'un reste à charge commercial** selon la politique de l'UFA pour pouvoir couvrir votre coût de prestation,

Décret n° 2025-585 du 27 juin 2025



NOS FORMATIONS BAC +2, BAC +3 ET CERTIFICATIONS

- **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 en Gestion des Ressources Humaines****
 - **Bachelor Responsable du Développement des Affaires****



*Formations en initial
ou en alternance

**Formations en alternance

alternance
***Formation en initial

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

NOTES

NOTES

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

