

Licence Générale Droit, Economie, Gestion

MENTION GESTION PARCOURS COMMERCE, VENTE ET MARKETING



EN ALTERNANCE Formation gratuite et rémunérée



OBJECTIFS

Le titulaire de la licence aura acquis des connaissances globales liées à l'environnement économique de l'entreprise. Il sera capable de mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion).

Le titulaire de la licence sera en mesure de prendre part à des activités de développement de projets, intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Le titulaire de la licence pourra prétendre à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.



DELAI D'ACCES

15 jours ouvrés dès réception de la demande d'inscription.



ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée de la formation : 12 mois

Rythme d'alternance :

3 jours entreprise / 2 jours UFA

Nombre d'heures de formation : 525 heures

Début de la formation : Septembre



PRE-REQUIS

Public jusque 29 ans. Formation accessible aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 5, aux personnes ayant validé une L2, une licence DEG soit 120 crédits ECTS, ou aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (sous certaines conditions).



ET APRES ?

Votre année de licence valide 180 ECTS et vous permet d'accéder à des programmes de type :

- Master spécialisé vente, commerce et marketing.
- Ecole de Commerce et Management.

A l'issue de votre licence vous serez en capacité de prendre en charge tout type de clientèle B to B, B to C. Vous pourrez exercer de nombreux métiers :

- Responsable de la relation client
- Responsable commercial
- Chef de produit
- Chef de projet

Mise à jour : Novembre 2022

Fréquence des mises à jour : une fois par an en septembre au minimum

%

TAUX DE REUSSITE

Résultats 2021 : 93,55 % de réussite



METHODES MOBILISEES

Les principales modalités pédagogiques proposées à nos apprentis sont :

un enseignement en face à face, travaux de groupe, exposé et études de cas.

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements généraux et professionnels : veille stratégique et concurrentielle, négociation et management des forces de vente : approfondissements, règles générales du droit des contrats, management des organisations, marketing électronique - marketing digital, comptabilité et contrôle de gestion, anglais professionnel et initiation à la gestion de la relation client.

Enseignements de spécialité : politiques et stratégies économiques dans le monde global et pratiques écrites et orales de la communication professionnelle.

ETUDIER A JEAN ROSE

Au cœur du centre ville de Meaux, nous vous accueillons dans un environnement privilégié et des locaux adaptés. Nous mettons tout en œuvre pour offrir un suivi et des moyens pédagogiques de qualité au service de nos apprentis.

L'UFA Jean Rose s'engage à accompagner personnellement les candidats dans le cadre de leur recherche d'entreprise.



MODALITES D'EVALUATION

Evaluation continue en cours de formation et soutenance.

INFORMATIONS PRATIQUES



Accessibilité

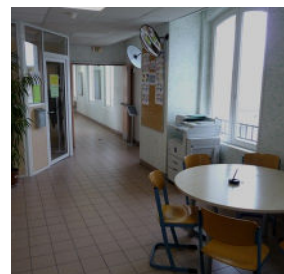
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre indication médicale.

Pour plus d'informations contacter notre correspondant : o.chappuis@ecm-meaux.eu



Tarifs

Formation gratuite. Rémunération sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation selon l'âge et le niveau de formation de l'apprenti.



 **Lycée - UFA**
Jean Rose

LTP-UFA JEAN ROSE

20 Rue de Chaage
77100 MEAUX
01.60.09.88.50



Accessible par les transports en commun et en voiture



Votre contact

01.60.09.88.50
accueil.ltp@ecm-meaux.eu

Téléchargez votre dossier d'inscription