

le cnam



Lycée - UFA
Jean Rose



Licence CVM en alternance

Mention Gestion parcours Commerce, Vente et Marketing



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.



Pré-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 après ?

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



Licence CVM en apprentissage



Délai d'accès et organisation

15 jours ouvrés dès réception de la demande d'inscription

Durée de la formation : 12 mois

Rythme d'alternance : 3 jours entreprise / 2 jours UFA

Nombre d'heures de formation : 525 h

Début de la formation : Septembre



Taux de réussite

Résultats 2023 : 100 % de réussite

Résultats 2022 : 94 % de réussite

Résultats 2021 : 93,55 % de réussite



Contenus 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



Méthodes mobilisées

Les principales modalités pédagogiques proposées à nos apprentis sont : un enseignement en face à face, des travaux collaboratifs, des exposés et des études de cas.



Informations pratiques

Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre indication médicale. Pour plus d'informations contacter notre correspondant : o.chappuis@ecm-meaux.eu

Tarifs



Coût de la formation pris en charge par les OPCO ou le CNFPT/employeur dans le cas d'une structure publique pour l'apprenti et rémunération sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation selon son âge et son niveau de formation.



Modalités d'évaluation

Evaluation par des contrôles en cours de formation et soutenance



Votre contact :

01 60 09 88 50

accueil.ltp@ecm-meaux.eu



20 rue de charge 77100 MEAUX

5 mn à pied du centre ville

10 mn à pied de la gare routière et SNCF