

le cnam



Lycée - UFA
Jean Rose



Licence CVM en alternance

Mention Gestion parcours Commerce, Vente et Marketing



Pré-requis

Le candidat dispose déjà d'une L1 et L2 en Droit Economie Gestion, il peut intégrer automatiquement la formation.

Le candidat dispose d'un BTS, d'un DUT dans le domaine du marketing ou de la vente BTS Management des Unités Commerciales, BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, BTS Négociation de la Relation Client., BTS Gestion de la PME, BTS Banque Conseiller de clientèle, BTS Commerce International, BTS Technico-commercial, BTS Communication, DUT Gestion des Entreprises et Administration, DUT Technique de Commerciale, DUT Gestion administrative et commerciale, d'une formation Classe préparatoire aux Ecoles de Commerce ou d'un titre RNCP de niveau III en marketing ou en vente.

D'une façon générale, afin d'assurer des conditions optimales pour le suivi du diplôme, les formations non listées ci-dessus entre dans l'acceptation de droit si elles respectent (sur justificatif du programme détaillé) le point suivant :

La formation équivalente à la L1 et la L2 suivi par le candidat justifie, sur les deux années, d'un minimum de 16 ECTS (soit un minimum de 160h de cours) dans les matières marketing et/ou vente uniquement.

Il peut s'inscrire directement en L3.

Le candidat ne dispose pas d'un Bac-2 en gestion OU il a suivi une formation hors gestion (bac-2 en Droit, en Economie, en Lettres, Sciences, STAPS, etc). Il doit déposer un dossier de VAPP (Validation d'Acquis Professionnels et Personnels).

Le candidat dispose d'un bac-3 ou plus dans un domaine connexe au marketing et à la vente (Bac-3 en Psychologie, Droit, etc).

Il faut compléter un dossier de VES (Validation d'Enseignement Supérieur) pour intégrer la L3. Le dossier sera évalué par une commission qui statuera sur la cohérence de la demande et délivrera une équivalence de la L1 et L2.



Objectifs

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale :

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

Les titulaires de la licence posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif. Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.



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

Session 2024 : 64,30 %
Session 2023 : 100 %
Session 2022 : 94 %



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 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'invalidité et/ou contre indication médicale. Pour plus d'informations contacter notre correspondant : o.chappuis@ecm-meaux.eu

Tarifs

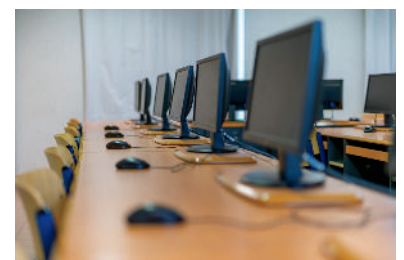


Coût de la formation pris en charge par les OPCO ou le CNFPT/employeur dans le cas d'une structure publique pour l'apprenti et rémunération sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation selon son âge et son niveau de formation.



Modalités d'évaluation

Evaluation par des contrôles en cours de formation et soutenance



Votre contact :

01 60 09 88 50
accueil.itp@ecm-meaux.eu



20 rue de chaage 77100 MEAUX
5 mn à pied du centre ville
10 mn à pied de la gare routière et SNCF