



Crédit photo : Direc3m Cnam / Sandrine Villain

L3 Commerce, vente et marketing

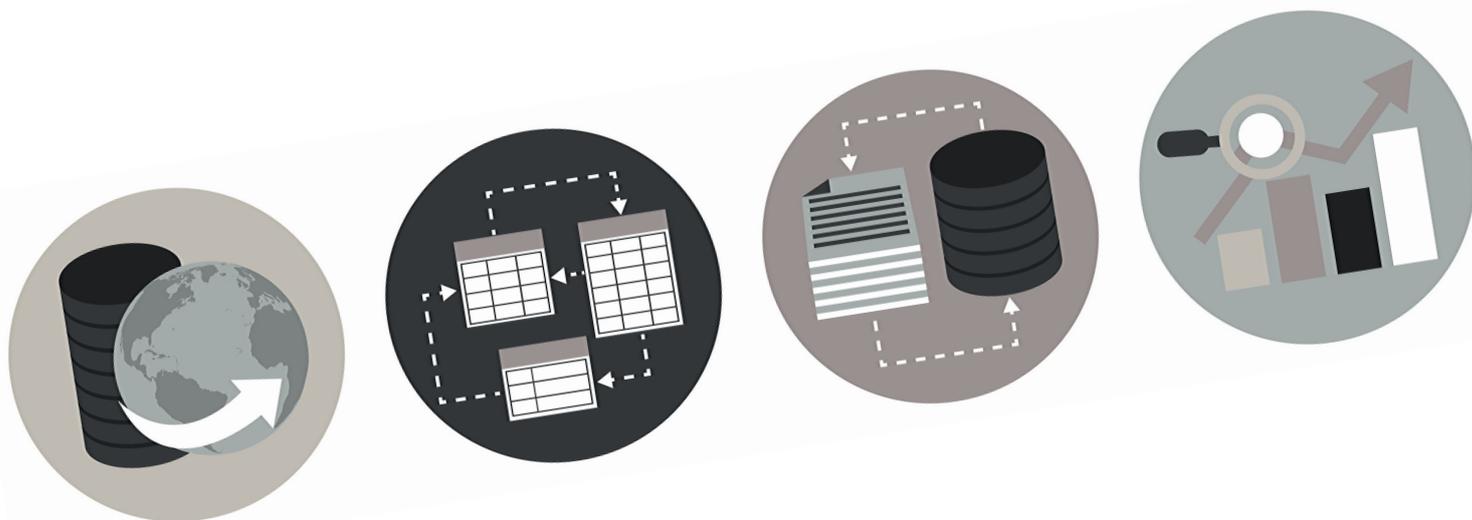
spécialisation E-marketing et E-commerce

Session 2020/2021 à Mende

Lycée Notre-Dame
Fontanilles - 48000 Mende

Votre contact au Lycée Notre-Dame de Mende :
Bernard Laurent : ind.bernard-laurent@orange.fr
06 78 65 94 88 / 04 66 49 14 57

Votre contact au Cnam Occitanie :
Benoît Taillefer - Responsable formation
04 67 63 63 40 - Igr_alternance@lecnam.net



Les métiers du digital, un secteur dynamique !

Le e-commerce, le e-marketing, un secteur toujours plus porteur...

Aujourd'hui, de nombreux acteurs du e-commerce se font face sur internet : les « pure players », (les entreprises qui exercent uniquement sur Internet), les entreprises de ventes à distance, les entreprises traditionnelles qui développent leurs activités sur le web, les auto-entrepreneurs...

L'évolution des pratiques d'achat de ces dernières années (supports mobiles, réseaux sociaux,...) ont profondément modifié les enjeux de développement des entreprises et ne cessent d'évoluer.

Des compétences recherchées !

Selon les produits/services proposés par les entreprises du e-commerce, les besoins sont différents mais nécessitent toujours l'expertise de professionnels de plus en plus qualifiés.

Sur le marché de l'emploi, ces compétences constituent un véritable atout !

Plus de 80%

de nos auditeurs sont satisfaits des enseignements suivis au sein du Cnam Occitanie.

Source : Étude Observatoire des études et carrières du Cnam - 2018/2019.

Nos intervenants :

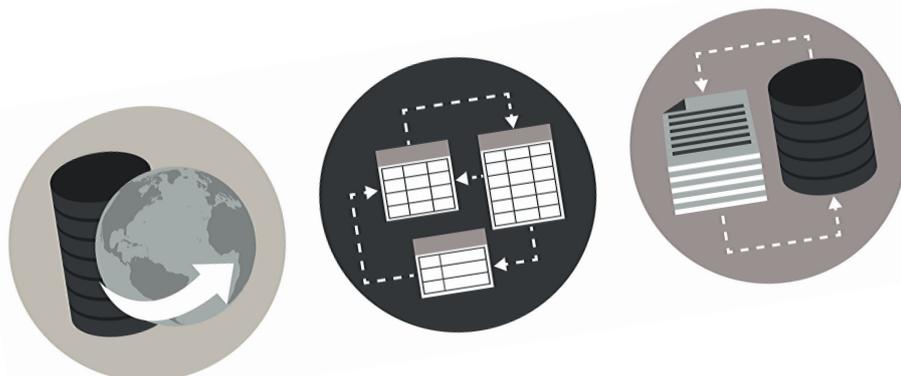
90 %

de professionnels

10 %

d'universitaires "experts"

Source : Cnam



Concevez votre projet pédagogique sur mesure !

Choisir de réaliser sa licence professionnelle avec le Cnam, c'est faire le choix de :

- Suivre des cours dispensés par des enseignants chercheurs et/ou des professionnels en activité, ayant tous reçu **l'agrément national du Cnam** qui certifie leur légitimité à enseigner (connaissances théoriques et pratiques, modalités pédagogiques).

C'est un gage de reconnaissance de la licence, un atout supplémentaire sur le marché du travail pour un jeune diplômé.

- **Faire bénéficier les entreprises qui accueillent les étudiants**, d'un contact privilégié et d'un suivi avec le responsable Cnam Occitanie de l'alternance. La signature des contrats engage une confiance mutuelle, assure le bien-fondé de la mission confiée.

L'alternance est une immersion dans la vie professionnelle, un saut dans le grand bain !

- **Avoir un accès à des outils de travail numériques et à un accompagnement sur-mesure** (atelier coaching pour la recherche d'entreprise, suivi et conseil, des moocs et des modules transverses de "soft skills",...).

CONDITIONS D'ACCÈS :

- Titulaires d'un diplôme de niveau III (bac+2) dans tous domaines.
- L'admission définitive est conditionnée par la conclusion d'un contrat d'alternance d'une durée de 12 mois minimum.
- Possibilité d'intégrer la formation dans le cadre du plan de développement des compétences pour les salariés déjà en poste.
- Possibilité de mobiliser son CPF. 
- La sélection s'effectue sur dossier, tests d'aptitude.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

Alternance sur 12 mois

- > 1 semaine en centre de formation
- > 3 semaines en entreprise

Lieu de la formation :

Lycée Notre-Dame
Fontanilles - 48000 Mende

Volume horaire

532 heures de formation en centre :
35h/semaine, cours en journée de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00.

Nombre de crédits ECTS : 60 crédits

- > 43 crédits de cours et d'exercices dirigés
- > 17 crédits d'expérience professionnelle.

Niveau de sortie : Bac +3

POURSUITE D'ÉTUDES :

Master marketing dans un monde digital



Les entreprises qui nous ont déjà fait confiance en accueillant nos étudiants issus d'autres cursus en alternance :

ABSYS Informatique Béziers (34) | Air Management Solutions (74) | ArtFX (34) | Bea informatique (30) | Blockchain Conseil (78) | Clean Bill (30) | Clinique Rhône-Durance (84) | Crédit agricole (34) | CrossShopper (34) | CSW Services (30) | Devensys (34) | EIGHT TECH (34) | Fiduciaire Parisienne Informatique (34) | GENAPI (34) | GFI Informatique (34) | Groupe TRESSOL-CHABRIER (66) | Infodesca (69) | Lavidio (30) | PRADEO (34) | Salins du Midi (30) | Quadria (34) | Sages (34) | Sgroup (30) | Silicon Salad (34) | SMEG (30) | SYSELIO (98) | TRF Retail (30) | Winnicare International (30) | Yellowscan (34)

Le programme

L3 Commerce, vente et marketing spécialisation e-marketing / e-commerce					
	Ref. Cnam	ECTS	Nb d'heures	Eval.	Coef.
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	40h	Exam	1
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4	40h	Exam	1
DRA103	Règles générales du droit et des contrats	4	40h	Exam	1
MSE101	Management des organisations	6	60h	Exam	1
ESC123	Marketing électronique – Marketing digital	6	60h	Exam	1
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion – Découverte	4	40h	Exam	1
ANG300	Anglais professionnel	6	60h	Exam	1
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6	60h	Exam	1
ESC101	Mercatique I : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6	60h	Exam	1
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelles	4	40h	Exam	1
UAM110	Expérience professionnelle	10			
TOTAL : 532h					

ECTS : système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Les objectifs de la formation

- Commercialiser l'offre de produits et services.
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial.
- Utiliser les principaux outils commerciaux applicables à la vente et à la distribution.
- Élaborer un plan d'actions commerciales.
- Mettre en oeuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution.
- Participer à la mise en oeuvre d'un dispositif de veille concurrentielle.
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale.
- Mettre en oeuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

Conditions de délivrance

> Valider toutes les UE/activités par une note au moins égale à 10/20 à l'issue de l'examen final et/ou une soutenance finale.

Métiers

- Conseiller.ère clientèle,
- Chargé.e d'affaires,
- Collaborateur.trice de service commercial ou marketing.

Coût de la formation

Nous consulter. Prise en charge par l'entreprise et son OPCO.

Voir nos conditions générales de vente sur notre site internet*.

Intitulé officiel figurant sur le diplôme

Licence générale Droit, Économie, Gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing.
Référence Cnam : LG03606A

Déposez votre dossier d'inscription en ligne :

www.cnam-occitanie.fr

> rubrique "Se former au Cnam" > "Les formations en alternance"



Cette formation est accessible aux personnes à mobilité réduite.



Adaptez votre parcours de formation, prenez contact avec notre référente handicap :
Céline Granier
celine.granier@lecnam.net

