

ALTERNANCE  
2024 - 2025

le cnam  
Occitanie



Licence (L3)

**E-commerce e-marketing**

**à Mende**



## Vos contacts :

Cnam Occitanie

04 67 63 63 40 / lgr\_alternance@lecnam.net



Lycée Notre-Dame de Mende :

[www.notredamesaintprivat.fr](http://www.notredamesaintprivat.fr)

Valérie Bourgade - Adjointe de direction

[v.bourgade@notredamemende.fr](mailto:v.bourgade@notredamemende.fr)

04 66 49 14 57

## 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 observées 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 !



## »» Quelques chiffres-clés

### Nos intervenants :

**90%** de professionnels

**10%** d'universitaires «experts»

Source : Cnam

### Taux de réussite :

**79%** de réussite au diplôme.

Promotion 2022/2023.

Pour connaître les taux d'insertion professionnelle après les parcours en alternance ou professionnels, consultez le site InserJeunes : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

# Concevez votre projet pédagogique sur mesure !

Choisir de réaliser sa licence (L3) 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 apprenants, d'un contact privilégié et d'un suivi avec les responsables de l'alternance du Cnam Occitanie. 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 secteurs d'activité qui recrutent :

- Commerce de proximité
- Banque
- Grande distribution
- ...



Possibilité d'hébergement (gîte et couvert) pour les apprentis pendant les temps de formation. Pour plus d'informations, contacter le lycée.

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 dans le domaine de la gestion de préférence.
- La sélection s'effectue sur dossier
- L'admission définitive est conditionnée par la conclusion d'un contrat d'alternance d'une durée de 12 mois minimum.
- VAE, VAPP, VES possibles.
- 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.



## DÉROULEMENT DE LA FORMATION

**Alternance sur 12 mois :**

- 1 semaine en centre de formation ;
- 2 semaines en entreprise.

**Lieu de formation :**

Lycée Notre-Dame  
Fontanilles - 48000 Mende

**Volume horaire :**

500 heures de formation en centre :  
35h/semaine, cours en journée de 8h à 12h et de 13h à 18h.

**Nombre de crédits ECTS : 60 crédits**

**Niveau de sortie : Bac +3.**

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Master Marketing dans un monde digital (Bac +5)  
**MR11801A**



Licence (L3) Commerce, vente et marketing spécialité e-commerce, e-marketing				
		ECTS	Modalité	Coeff.
ESC103	Veille stratégique concurrentielle	4	Présentiel	1
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4	Présentiel	3
DRA103	Règles générales du droit et des contrats	4	Présentiel	1
MSE101	Management des organisations	6	Présentiel	1
ESC123	Marketing digital et plan d'acquisition on-line	6	Présentiel	3
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte	4	Présentiel	1
ANG320	Anglais professionnel	6	Présentiel	1
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6	Présentiel	3
CSV003	Initiation au marketing BtoB	6	Présentiel	3
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelles	4	Présentiel	1
ESC128	E-commerce	4	Présentiel	-
UAM110	Expérience professionnelle	10		

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code diplôme LG03606A.

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

## 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.

## Métiers visés

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

## Modalités de validation du diplôme

Obtenir une moyenne générale de 10 à l'ensemble des unités d'enseignement et une note supérieure à 10 à l'unité d'activité (expérience professionnelle).

## 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

## Inscrivez-vous en ligne !

[www.cnam-occitanie.fr](http://www.cnam-occitanie.fr)

Rubrique "Les formations en alternance"



[www.notredamesaintprivat.fr](http://www.notredamesaintprivat.fr)



Document non contractuel (ces renseignements peuvent donner lieu à des modifications).

\*Pour plus d'information se reporter au site [www.cnam-occitanie.fr](http://www.cnam-occitanie.fr).

SIRET : 491 892 139 00016 Code APE : 8559 A - Déclaration d'activités 91 34 06045 34

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Communication - Janvier 2024 - Ne pas jeter sur la voie publique

Cnam Occitanie - 989 rue de la Croix Verte - Parc Euromédecine - 34093 Montpellier cedex 05