

Licence

Générale gestion commerce, vente et marketing

communication - publicité

Diplôme d'État bac+3 - LG03606A

Public concerné

- titulaires d'un diplôme de niveau bac+2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 5 ;
- personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS ;
- personnes justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures - VES) ;
- personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAP85).

Objectif de la formation

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.

Organisation générale

Lieu de formation : Arras et Lille (séminaires).

Durée de la formation : 1 an

Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation par mois.

Conditions d'admission

Lieu de recrutement : Arras ou Lille.

Période de recrutement : de février à fin juin. Jury d'admissibilité mensuel en fonction des places disponibles.

Procédure de recrutement : sur dossier et entretien de motivation.

Frais de formation : formation gratuite et rémunérée pour les jeunes. Contribution aux frais de formation par les entreprises.

Modalités de financement

La formation peut être réalisée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage accessible aux moins de 30 ans (35 ans sous conditions) ou d'un contrat de professionnalisation sans limite d'âge et accessible aux demandeurs d'emploi.

Pour les salariés en activité, divers dispositifs permettent de financer la formation : CPF de transition, plan d'adaptation et de développement des compétences, contrat pro A, etc.

Validation

Licence droit, économie, gestion mention gestion (LG03606A). Diplôme habilité. Diplôme d'État bac+3.

Après la licence, possibilité d'intégrer directement le master marketing, vente parcours marketing intégré dans un monde digitalisé (Cnam) ou tout autre master.



Programme

Intitulé des modules d'enseignements	Nombre d'ECTS
Négociation et management des forces de vente : approfondissements ACD109	4
Comptabilité et contrôle de gestion : découvertes CCG100	4
Règles générales du droit des contrats DRA103	4
Management des organisations MSE101	6
Initiation à la gestion de la relation client (CRM) CSV002	6
Veille stratégique et concurrentielle ESC103	4
Communication et média 1 : le fonctionnement de la communication ESC122	4
Marketing électronique - marketing digital ESC123	6
Techniques de merchandising ACD005	6
Outils et démarche de la communication écrite et orale CCE001	4
Anglais professionnel : parcours collectif + TOEIC ou Bulats ANG320	6
Atelier d'alternance	
Période d'entreprise	10

Pour connaître le programme des UE, rendez-vous sur le moteur de recherche de notre site internet (www.cnam-hauts-de-france.fr).



Le Cnam Hauts-de-france vous informe,
vous accompagne et vous conseille

☎ : **0800 719 720** (appel gratuit)

www.cnam-hauts-de-france.fr

du lundi au vendredi de 8h à 12h30 et de 13h à 18h30
et le samedi de 8h à 12h

8 boulevard Louis XIV – CS70030 59 044 LILLE CEDEX

Conseillers en formation : hdf_contact@lecnam.net