



## Licence Commerce Vente Marketing - Agri-commerce en alternance

LG03606A - 60 crédits

Modalité(s):

Cette formation est proposée :

- en alternance

Niveau(x) d'entrée : BAC+2

Niveau(x) de sortie : BAC+3

Code RNCP (consultez la fiche en cliquant ici) : 35924

Lieu(x) : Institut d'Anchin Pecquencourt

Date début formation : 13/09/2021



### PRÉSENTATION

#### Public / conditions d'accès

#### Accès en L3 :

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

#### Objectifs

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

- à appréhender l'environnement économique de l'entreprise, notamment dans les domaines agricoles.
- 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.

### COMPÉTENCES ET DÉBOUCHÉS

#### Compétences

- mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ;
- commercialiser l'offre de produits et de service

de l'entreprise ;

- assurer des fonctions de *reporting* commercial, de pilotage de dispositif commercial ;
- utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution ;
- assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente ;
- participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle ;
- utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale ;
- mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

#### Thésaurus du Cnam

- merchandising
- études marketing
- Technique de marketing
- Stratégie commerciale de l'entreprise

#### Thésaurus Formacode

- 34566 - vente distribution
- 34554 - commerce
- 34052 - marketing
- 34561 - force vente

#### Nomenclature des Spécialités de Formation (NSF) :

- 312m - Commerce, vente
- 312n - Etudes de marchés et projets commerciaux
- 312t - Négociation et vente

#### Familles d'activités professionnelles (FAP)

- R1Z66 - Vendeurs généralistes
- R2Z80 - Attachés commerciaux
- R3Z82 - Professions intermédiaires commerciales

#### Indexations externes

- RNCP (Code RNCP35924)
- CertifInfo (Code 92839)

### INFORMATIONS PRATIQUES

#### Modalités de validation

Valider les UE et UA, justifier de l'expérience professionnelle demandée.

Pour obtenir la délivrance de ce diplôme, il est indispensable d'apporter la preuve du passage d'une certification en langue anglaise datant de moins de 2 ans.

[Liste des certifications reconnues](#)

### INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

#### Organisation

[Formation en alternance, en apprentissage ou en contrat de professionnalisation](#)

Durée : 1 an (nb d'heures : 535)

Rythme de l'alternance : 1 semaine de cours par mois.

Début : 13/09/2021

Modalités et délais d'accès : [Inscription/candidature par dossier](#) ; jusqu'au début de la formation.

Tarifs : coût de la formation pris en charge par l'employeur et/ou son Opcv (Opérateur de compétences)

CFA partenaire : CFA de Genec'h

Taux de réussite : nc - [voir aussi d'autres indicateurs](#)

> [Cette formation est également accessible en journée dans le cadre de la formation professionnelle continue, en territoire Nord-Pas de Calais uniquement](#)



**Contenu de la formation**

**Tronc commun**

Veille stratégique et concurrentielle	<b>ESC103</b>	4 ects
Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	<b>ACD109</b>	4 ects
Règles générales du droit des contrats	<b>DRA103</b>	4 ects
Management des organisations	<b>MSE101</b>	6 ects
Marketing électronique - Marketing Digital	<b>ESC123</b>	6 ects
Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte	<b>CCG100</b>	4 ects
Anglais professionnel	<b>ANG320</b>	6 ects
Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	<b>CSC002</b>	6 ects
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	<b>CCE105</b>	4 ects
Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	<b>ESC101</b>	6 ects
Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3	<b>UAM110</b>	10 ects

**+**  
Module hors Cnam complémentaire : Techniques Agri-commerce.  
Test d'Anglais

**Méthodes  
pédagogiques:**

Pédagogie qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

**Modalités d'évaluation:**

Chaque unité (UE, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Etablissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.

**Accessibilité public handicapé**



Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap. Contactez : [hdf\\_handicap@lecnam.net](mailto:hdf_handicap@lecnam.net)

**Candidatures alternance**



<https://www.cnam-hauts-de-france.fr/candidature-alternance/>

*Document non contractuel.*

*Le programme et le volume horaire de cette formation sont susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions du référentiel pédagogique national.*



**Le Cnam Hauts-de-France vous informe, vous accompagne et vous conseille.**

Contactez nos conseillers formation au  **0800 719 720**  
ou [hdf\\_contact@lecnam.net](mailto:hdf_contact@lecnam.net)

Tous nos programmes sur [www.cnam-hauts-de-france.fr](http://www.cnam-hauts-de-france.fr)