

LICENCE MENTION GESTION

PARCOURS COMMERCE VENTE & MARKETING DIGITAL

Les titulaires de la Licence posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

QUALITÉS REQUIS

- Avoir une aisance relationnelle
- Avoir le sens de l'écoute
- Être curieux
- Avoir une grande créativité
- Être réactif

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PRÉREQUIS

- 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 MUC, BTS MCO, BTS NDRC, BTS NRC, BTS GPME, BTS Banque Conseiller de clientèle, BTS CI, BTS TC, BTS Communication, DUT GEA, DUT TC, 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.
- Si les conditions de prérequis énoncées plus haut ne sont pas obtenues, l'élève devra passer par la VAE ou la VES (voir détail : <https://www.cnam-paca.fr/nos-formations/alternance/lg-commerce-vente-marketing>).

MODALITÉS ET DÉLAIIS D'ACCÈS

- **INSCRIPTION** en ligne HORS Parcoursup sur : <https://ism-fenelon.com/inscription/> ou www.cnam-paca.fr/documents/dossier-de-candidature-lcvm-digital-a-grasse
- **RECRUTEMENT** de mars à juin
Dossier de candidature (délai de réponse : 3 semaines)
Tests et entretien soumis à un jury.

Admission définitive prononcée après signature d'un contrat d'alternance ou accord de financement.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel en groupe complet (< 25 apprentis).
Les cours magistraux, TD et TP sont dispensés par des enseignants et des professionnels des métiers.

Méthodes mobilisées :

- Mise en situation professionnelle.
- Projet tutoré collectif et individuel.
- Outils numériques : Environnement Numérique de Formation (ENF) et plateforme pédagogique (Moodle).
- Conseils de classe une fois par semestre avec bulletins envoyés aux entreprises et à l'apprenant
- Remise de diplômes au cours d'une soirée Ecole/Entreprises

MOYENS MIS À DISPOSITION

Outils et moyens techniques

- 1 salle de cours dédiée avec accès à Internet
- 1 vidéoprojecteur dans chaque salle de cours
- Mise à disposition de Microsoft 365 et du Pack Office

Équipes pédagogique et administrative

- Formateurs d'Enseignement Professionnel
- Formateurs d'Enseignements Généraux

COMPÉTENCES ACQUISES AU TERME DE LA FORMATION

- 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.

Durée de la formation : 1 an – Possibilité de personnaliser le parcours en fonction de l'expérience et des acquis

Niveau terminal d'études : BAC+3

Nature du diplôme : National - Niveau 6

Code diplôme : LG03606 A-ALT • Code RNCP : 35924

Date d'enregistrement de la certification : 24/09/2021

Certificateur : CNAM PACA (Centre National des Arts et Métiers)

Formation par apprentissage

Coût de la formation : gratuit pour l'apprenti et sans reste à charge pour l'employeur. Les frais de formation sont financés par l'OPCO de l'entreprise déduction faite de la participation obligatoire de 750 € de l'entreprise instaurée depuis le 1er juillet 2025. Le montant de la prise en charge par l'OPCO varie selon la branche professionnelle et est compris entre 4603 € et 6638 €.

Nombre d'heures de la formation : 560

Paiement de la CVEC obligatoire : 105€ en 2025

PUBLIC CONCERNÉ PAR L'APPRENTISSAGE

Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus.

OU sans limite d'âge dans les cas suivants :

- Les travailleurs handicapés
- Les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise,
- Les sportifs de haut niveau

Le postulant doit être de nationalité française, ressortissant de l'UE, de la Confédération Suisse, de l'espace économique européen (Islande, Liechtenstein et Norvège) ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

Lorsque le contrat fait suite à un contrat d'apprentissage précédemment souscrit, et conduit à un niveau de diplôme supérieur à celui obtenu à l'issue du contrat précédent ;

Lorsqu'il y a eu rupture de contrat pour des causes indépendantes de la volonté de l'apprenti (cessation d'activité de l'employeur, faute de l'employeur ou manquements répétés à ses obligations...) ou suite à une inaptitude de physique et temporaire de celui-ci.

Dans ces deux derniers cas, le contrat d'apprentissage doit alors être conclu dans un délai maximum d'un an après l'expiration du précédent contrat, et l'âge de l'apprenti au moment de la conclusion du contrat ne peut être supérieur à 35 ans.

RÉMUNÉRATION D'UN APPRENTI (EN BRUT)

	de 16 à 17 ans	de 18 à 20 ans	de 21 à 25 ans	26 ans et +
1 ^{ère} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2 ^e année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC

Rémunération brute mensuelle minimale d'un apprenti pour un temps plein.
Plus d'informations sur le contrat d'apprentissage et sur le montant du salaire :
<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>
<https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R16148>

MODALITÉS D'ALTERNANCE

1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise

Les contenus détaillés sont accessibles en consultant le référentiel de formation : <https://www.francecompetences.fr/wp-json/api/v1/activity/export/21624/335595>

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises qui ont une activité à l'international, et ce, dans tous les secteurs : commerce de gros, biens d'équipement et de consommation, distribution, etc. Il peut s'agir de sociétés françaises qui exportent leurs marchandises ou de sociétés étrangères basées en France.

POURSUITE D'ÉTUDES

Les diplômés de cette licence pourront poursuivre leurs études en Masters en commerce, commerce international, vente, marketing ou management, à l'Université, en Grandes Ecoles, en France ou à l'international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef•e de projet
- Chef•e de produit
- Chargé•e de développement
- Commercial•e B to B
- Chargé•e d'affaires
- Technico-commercial•e
- Chef•e de rayon
- Responsable de secteur
- Responsable univers
- Chargé•e du marketing

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

INDICATEURS

Tous les indicateurs de performance sont à votre disposition en ligne (effectifs, résultats aux examens des deux dernières sessions, taux de rupture, insertion professionnelle...) : www.donbosconice.eu ou www.ism-fenelon.com

AMÉNAGEMENT DE LA FORMATION

Notre Unité de formation pour apprentis est accessible au public en situation de handicap. Nous proposons un accompagnement collectif et personnalisé selon les situations en partenariat avec des organismes spécialisés. Les personnes en situation de handicap peuvent directement prendre contact avec la référente handicap afin d'envisager des aménagements de la formation.

Mail : referent-handicap@donbosconice.eu

Les personnes ayant une RQTH peuvent également bénéficier d'un aménagement aux principes de la durée de leur contrat d'apprentissage, voire de la quotité hebdomadaire du temps de formation pratique comme théorique.

RESTAURATION

- Les apprentis ont accès à la restauration du lycée.
- Une salle équipée de tables, de réfrigérateurs, de micro-ondes et d'un distributeur de plats cuisinés chauds/froids, est mise à leur disposition au sein de l'ISM.

HÉBERGEMENT Possible avec Grasse Campus.

ACCÈS

- Bus** : Lignes urbaines 5 et 7 / Lignes régionales 500 et 600
- Train** : Gare de Grasse à 14 minutes de marche
- Voiture** : Parking à 2 minutes à pieds en dessous de l'établissement

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir
- Application des études théoriques à la vie de l'entreprise
- Veille stratégique et concurrentielle
- Négociation et Management des forces de vente
- Principaux contrats de l'entreprise
- Management des organisations
- Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line
- Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte
- Anglais et pratiques professionnelles
- Datasience au service de la gestion de la relation client -CRM
- Mercatique : études de marché et nouveaux enjeux de la Data
- Stratégie de communication multicanal
- Expérience professionnelle

BLOCS DE COMPÉTENCES

- | | |
|-------------|--|
| BC01 | Utiliser les outils numériques de référence |
| BC02 | Exploiter des données à des fins d'analyse |
| BC03 | S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère |
| BC04 | Se positionner vis à vis d'un champ professionnel |
| BC05 | Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle |
| BC06 | Appréhender le monde des affaires |
| BC07 | Utiliser des techniques et d'outils de gestion |
| BC08 | Développer des pratiques professionnelles en gestion |

RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés.

L'évaluation terminale est une évaluation de l'ensemble de la période d'enseignement qui s'effectue à l'issue de celle-ci. Elle s'effectue durant la période d'examen prévue dans le calendrier et fait l'objet d'une convocation appropriée.

Chaque ensemble d'enseignements à une valeur définie en crédits européens (ECTS).

Pour l'obtention du grade de licence, une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits ECTS.

ÉVALUATION ET CERTIFICATION

Les enseignants évaluent tout au long de la formation les stagiaires par des observations et rétroactions en classe, Quiz, QCM, test, activité sur l'ENF, projets de groupe, auto-évaluation, apprentissage par les pairs, afin de suivre leur progression.

MODALITÉS DE VALIDATION

Avoir validé les unités d'enseignement.

Valider l'expérience professionnelle (rapport d'activité professionnelle).

Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences.

Rédaction d'un rapport sur l'entreprise.

	ÉPREUVE	MODE	DURÉE
6 ECTS	Management des organisations	CC ≤ 30% + Examen final	3h
4 ECTS	Veille stratégique et concurrentielle	CC ≤ 30% + Examen final : Projet Etude de cas	3h
4 ECTS	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	Examen final : Evaluation individuelle sur un cas réel d'entreprise	3h
4 ECTS	Comptabilité/contrôle de gestion : découverte	Examen final	2h30/3h
6 ECTS	Datasience au service de la gestion de la relation client - CRM	CC + Examen final Evaluation(s) individuelle(s) ou collective(s) sur des cas réels d'entreprise.	
4 ECTS	Principaux contrats de l'entreprise	Examen final Ecrit : questions de cours et cas pratiques. Code civil autorisé	2h
6 ECTS	Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	CC : Projet(s) Examen final : Partiel en fin de formation. 50% CC + 50% projet puis 70% partiel et 30 % (CC+Projet)	3h
6 ECTS	Stratégie de communication multicanal	CC ≤ 30 % Projet de groupe « fil rouge » à réaliser sur le thème « bâtir une stratégie de communication multicanale »	
6 ECTS	Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	Examen final : Questions et exercices pratiques inspirés de cas d'entreprise.	3h
3 ECTS	Anglais et pratiques professionnelles	CC : Investissement dans les activités proposées tout au long du semestre notée /20 Tâche écrite notée /20 + Tâche orale notée /20 Validation UE = moyenne des 3 notes ci-dessus ≥ à 10/20	CC Ecrit Oral
3 ECTS	Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir	Examen final : Validation par QCM en ligne (pas de durée précisée)	
2 ECTS	Application des études théoriques à la vie de l'entreprise	CC : Quiz intermédiaires + participation à une étude nationale	
8 ECTS	Rapport d'activités		Fin juin - début juillet