

ALTERNANCE

le cnam
Grand Est

Filière **commerce, marketing et vente**

Du Bac+3 au Bac+5

Formations
en alternance
reconnues
par l'État

Licence générale Commerce, vente et marketing
RNCP : 24425

Master Marketing
RNCP : 15175



FORMATION
www.marque-nf.com

Licence générale Commerce, vente et marketing



PUBLIC VISÉ

- Titulaires d'un diplôme de niveau Bac+2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau III.
- Personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une licence Droit économie gestion soit 120 crédits ECTS.
- Personnes justifiant d'un niveau de formation Bac+2 (validation des études supérieures - VES) ou 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 possèdent 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.

DÉBOUCHÉS

- Attaché·e commercial·e
- Chef·fe de secteur
- Chef·fe de produit
- Chargé·e de promotion marketing
- Chargé·e de projet marketing
- Assistant·e marketing
- Chargé·e de clientèle

CONTENU DE LA FORMATION

CODE	UNITÉ D'ENSEIGNEMENT	ECTS
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4
MSE101	Management des organisations	6
ESC123	Marketing électronique Marketing Digital	6
ANG300	Anglais professionnel	6
CCG050	Comptabilité et contrôle de gestion : découverte	4
CVS002	Gestion de la relation client	4
10 crédits choisis en fonction des lieux de formation parmi :		
ESC122	Stratégie de communication multicanal	4
CVS001	Initiation au marketing B2B	6
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4
ESD104	Politiques et stratégies économiques dans le monde global	6
UAMI08	Expérience professionnelle	12

Licence générale Commerce, vente et marketing (suite)

Lieux et modalités de la formation

CHAUMONT (52) | METZ (57)
MULHOUSE (68) | STRASBOURG (67)

Organisation :

En professionnalisation

Rythme de l'alternance :

Lundi et mardi en formation/mercredi,
jeudi et vendredi en entreprise

NANCY (54) | REIMS (51)

Organisation :

En professionnalisation

Rythme de l'alternance :

Lundi, mardi et mercredi en
entreprise/jeudi et vendredi en
formation

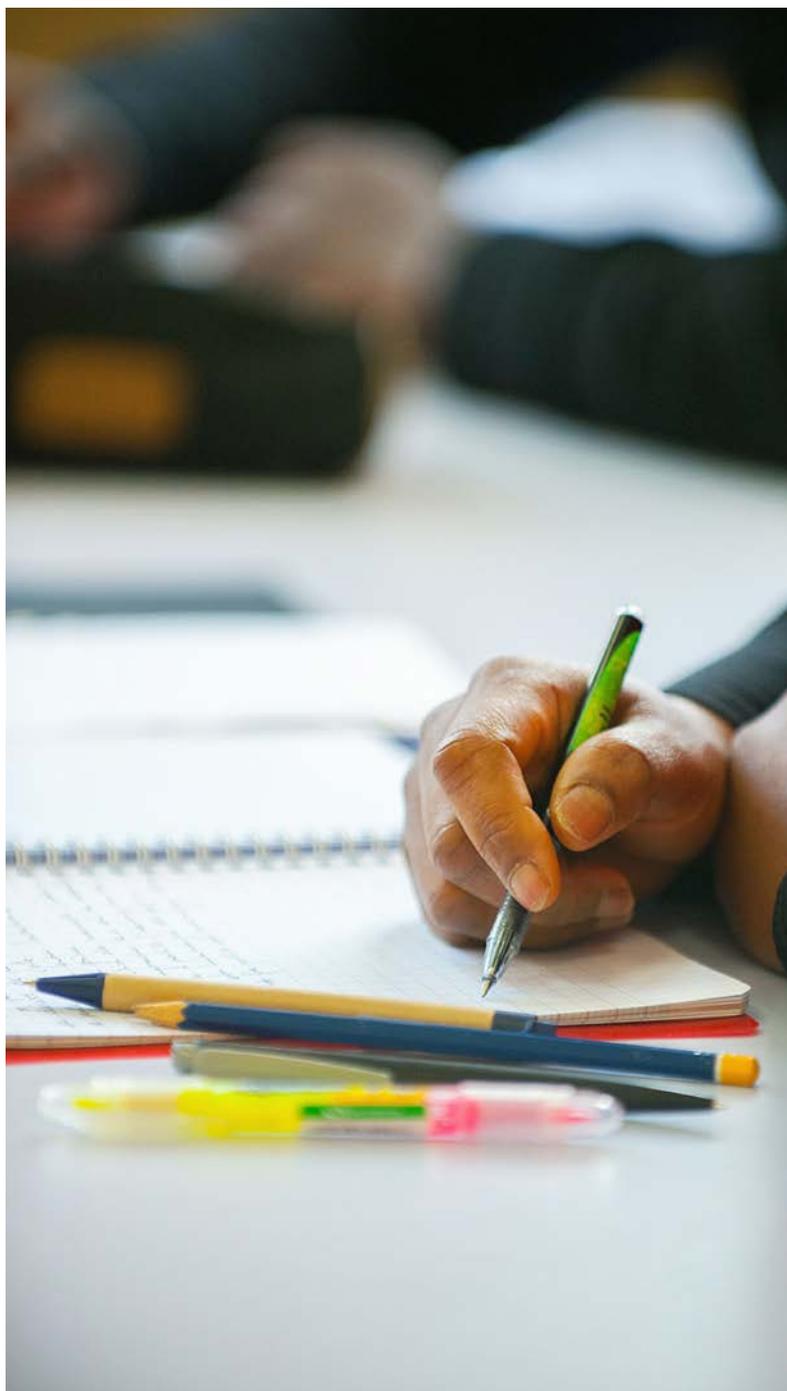
Calendrier et conditions d'accès

Rentrée : septembre/octobre

Accès sur dossier et entretien

Plus d'informations sur

[www.cnam-grandest.fr/
LG03606A](http://www.cnam-grandest.fr/LG03606A)



En partenariat avec



Intitulé officiel : Licence générale Droit, Economie, Gestion mention
Gestion Parcours Commerce, vente et marketing

Master Marketing



PUBLIC VISÉ

Conditions d'accès en M1 :

- Posséder un diplôme Bac+3 acquis au Cnam, dans un autre établissement, ou obtenu par une démarche de validation des acquis de l'expérience.

Conditions d'accès en M2 :

- Posséder un diplôme ou un titre homologué de niveau Bac+4 en gestion ou dans un domaine connexe, ou Bac+5 dans un domaine technique.
- Avoir une expérience professionnelle de deux ans dans un environnement commercial.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquisition de connaissances permettant d'appréhender les relations marketing et commerciales (marketing business to business, marketing d'affaires, marketing de projet...).
- Partage d'expériences, par la confrontation à des enseignants issus du monde professionnel pour intégrer la complexité des relations dans les activités industrielles et de services.
- Maîtrise des processus d'analyse et d'action par une pédagogie fondée sur des cas pratiques.

CONTENU DE LA FORMATION

CODE	UNITÉ D'ENSEIGNEMENT	ECTS
M1		
US180Q	Le management commercial	4
US180R	Communication interpersonnelle d'entreprise (média ou hors média)	6
US180S	Principes des études de marché on line et off line	6
US180T	Customer relationship management ou gestion de la relation client	4
US180U	Stratégie commerciale	6
USM30S	Marketing dans un univers digital	4
USM303	Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial	14
UA2B14	Test d'anglais (Bulats niveau 1)	0
UA181K	Expérience professionnelle	16
M2		
US1	Étude et comportement client dans un univers innovant (intelligence marketing)	4
US2	Management et marketing stratégique	6
US3	Marketing en contexte B2B	4
US4	Intégration physique et digitale (marketing omnicanal)	4
US5	Gestion de l'expérience client	4
US6	Impact des données sur le marketing	4
Options (1 US choisie dans chaque couple d'US en fonction des lieux de formation) :		
US7	Integration sales et marketing en B2B	4
US10	Entrepreneuriat	4
US11	Marketing des services	4
US8	Marketing responsable	4
US9	Négociation d'affaires et gestion des comptes clés	4
US12	Marketing et lancement de nouveaux produits	4
UA2B24	Test d'anglais (Bulats niveau 2)	0
US0	Méthodologie du mémoire et mémoire de fin d'études	10
UA	Expérience professionnelle	12

Master Marketing (suite)

Lieux et modalités de la formation

Organisation :

En professionnalisation

METZ (57)

Rythme de l'alternance :

Lundi et mardi en formation/
mercredi, jeudi et vendredi en
entreprise

MULHOUSE (68) | STRASBOURG (67)

Rythme de l'alternance :

Année 1 : Lundi et mardi en formation /
mercredi, jeudi et vendredi en entreprise

Année 2 : Lundi, mardi et mercredi en
entreprise / jeudi et vendredi en formation

NANCY (54) | REIMS (51)

Rythme de l'alternance :

Lundi, mardi et mercredi en entreprise /
jeudi et vendredi en formation



Calendrier et conditions d'accès

Rentrée : septembre/octobre

Accès sur dossier et entretien



Plus d'information sur

[www.cnam-grandest.fr/
MR11800A](http://www.cnam-grandest.fr/MR11800A)



Ces formations peuvent également être suivies par le biais d'un congé individuel de formation (cif), du plan de formation de l'entreprise, ou d'une période de professionnalisation.

Les dossiers de candidature sont à retirer sur **www.cnam-grandest.fr** ou dans votre centre Cnam le plus proche



CONTACTS

Metz/Nancy : +33 (0)3 83 85 49 00

Mulhouse : +33 (0)3 89 42 67 09

Reims : +33 (0)3 26 36 80 00

Strasbourg : +33 (0)3 68 85 85 25

alternance@cnam-grandest.fr

Le Cnam en Grand Est

Centre régional

4 avenue du Docteur Heydenreich
CS 65228 F 54052 Nancy Cedex

Siret 823 041 348 00017
APE 8559A

www.cnam-grandest.fr

