NOTRE-DAME DU
GRANDCHAMP

LICENCE L3

GESTION PARCOURS COMMERCE VENTE ET MARKETING
EN ALTERNANCE

LICENCE DROIT, ECONOMIE, GESTION

MENTION GESTION PARCOURS COMMERCE, VENTE ET MARKETING



Vous êtes titulaire d'un diplôme national BAC +2 (BTS ou BUT 2e année tertiaire commercial)

le cnam
Ile-de-France

Cerfal
RÉSEAU DE L'APPRENTISSAGE EN ÎLE-DE-FRANCE

VOS QUALITÉS

Dynamisme - Rigueur
Grande disponibilité
Goût de la négociation
Sens de l'écoute
Aisance **relationnelle**



LES COMPÉTENCES VISÉES

- Mobiliser les outils du marketing et mener des négociations.
- Comprendre l'environnement économique, juridique et financier de l'entreprise.
- Analyser la situation financière de l'entreprise et mettre en œuvre des outils de gestion.

LES PERSPECTIVES

POURSUITE D'ÉTUDES

- À Notre-Dame du Grandchamp, accès au Master Marketing, Vente - marketing intégré dans un monde digitalisé en alternance.
- Accès à des masters spécialisés, au CNAM, en université ou en école de management, en France ou à l'étranger.

INSERTION PROFESSIONNELLE

- En responsabilité notamment dans une PME-PMI dans les fonctions de gestion commerciale et marketing.
- Fonction de développement commercial en France ou à l'étranger.
- Commercialiser l'offre de produits et/ou de services de l'entreprise.
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial.
- Participer à la mise en ouvre d'un plan de marketing ou de communication.

UN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Conjuguer 2 modes de formation : théorique en centre de formation et pratique en entreprise.

Être salarié pour une durée déterminée.

La durée de la formation détermine la durée minimale du contrat.

Être rémunéré en % du SMIC en fonction de l'âge et du niveau d'étude.

La formation se fait en alternance avec :

- 490 heures de formation à Notre-Dame du Grandchamp.
- La signature d'un contrat d'apprentissage sur la durée de la formation.
- 2 jours par semaine à Notre-Dame du Grandchamp et 3 jours par semaine en entreprise.

LES CONDITIONS DE DÉLIVRANCE DE LA LICENCE L3

- Obtenir une moyenne générale de 10/20 sur l'ensemble des unités d'enseignement à l'exception du rapport d'expérience professionnelle.
- La validation de votre expérience professionnelle est restituée sous forme de rapport d'activités, évalué par un jury.

LE CONTENU DE LA FORMATION (à titre indicatif)

Cette licence décernée par le CNAM regroupe 11 UE permettant l'attribution de 60 ECTS (European Credits Transfer System), répartis sur 490 heures de formation.

Le contenu est indicatif et susceptible d'être modifié par le CNAM.

- Programme sous réserve de modifications -

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (UE)	RÉF. CNAM	ECTS	HEURES
Veille stratégique et concurentielle	ESC 103	4	38
Négociation et Management des forces de vente	ACD 109	4	38
Principaux contrats de l'entreprise	DRA 106	4	38
Management des organisations	MSE 101	6	48
Marketing digital et plan d'acquisition online	ESC 123	6	47
Anglais professionnel	ANG 300	3	30
Comptabilité et contrôle de gestion	CCG 100	4	38
Datascience au service de la gestion de la relation client	CSV 002	6	47
Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la data	ESC 101	6	48
Stratégie de communication multicanale	ESC 132	6	47
Application des études théoriques à la vie de l'entreprise	ESC 133	2	16
Enjeux des transitions écologiques	TED001	3	30
Expérience professionnelle Accompagnement rapport d'activités	UAM 110	8	20
		60	490









Ils nous font confiance

3M, ALCATEL, AREVA, AUCHAN, AXA, BMW, BULL, CANAL+, CAROLL, CARREFOUR, EDF, EPSON, FNAC, LAFARGE, LANCEL, LECLERC, NISSAN, OKAÏDI, PEUGEOT, RENAULT, SNCF, SUPER U, VIVENDI, YVES ROCHER...

LA LICENCE GESTION PARCOURS COMMERCE VENTE ET MARKETING À NOTRE-DAME DU GRANDCHAMP

Une équipe pédagogique impliquée et qualifiée

- Tous les cours se déroulent à Notre-Dame du Grandchamp.
- Intervenants du CNAM : professionnels des entreprises en exercice ou professeurs.
- Enseignants et formateurs de Notre-Dame du Grandchamp agréés par le CNAM.

Une compétence reconnue dans la formation en alternance

Chaque année, 600 alternants sont formés par Notre-Dame du Grandchamp.

Un suivi pour la rédaction du rapport d'activité et la préparation aux examens.

Un réseau d'entreprises partenaires, Groupes ou PME dans tous les domaines d'activité.

Un dispositif d'accompagnement dans la recherche d'une entreprise jusqu'à la signature du contrat. La recherche d'une entreprise d'accueil doit être engagée dès que possible.

L'étude de la candidature se fait sur la base du dossier et d'un entretien.
L'inscription est définitive à compter de la signature d'un contrat d'alternance.

LE CNAM 1 rue A. Samain 78000 Versailles • www.cnam-versailles.fr

RENSEIGNEMENTS - CONTACT - CANDIDATURE
www.nd-grandchamp.fr

ACCÈS

Notre-Dame du Grandchamp – Campus de Versailles
97 rue Royale - 78000 Versailles - Tél : 01.39.24.12.80

SNCF : Gare Versailles Chantiers

RER C : Gare Versailles Château Rive Gauche

Bus : arrêt Evêché

Suivez-nous !