

PROFIL POUR CE DIPLÔME :

Public visé :

Formation accessible à tout étudiant, salarié, demandeur d'emploi

Prérequis :

Être titulaire 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 (120ECTS)
- personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAP85).

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Après avoir complété un dossier d'inscription, un entretien individuel permet de positionner le candidat, qui bénéficiera alors d'un accompagnement personnalisé afin de l'aider à trouver un contrat d'apprentissage.

Délais : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » (Article L.6222-12 du code du travail)

OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

Contrairement à des formations purement spécialisées en référencement web ou e-commerce, la licence « Gestion parcours Commerce Vente Marketing » permet une approche généraliste comprenant des cours de marketing, de communication, de management, de gestion, complétés lors de la mission effectuée en entreprise.

COMPÉTENCES VISÉES

- 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.

PERSPECTIVES POST-FORMATION :

Après la licence, vous pouvez accéder à un Master dans le domaine du commerce, de la vente et du marketing, ou vous insérer dans le marché du travail.

ORGANISATION DE LA FORMATION :

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Travail individuel et de groupe, travaux dirigés, études de cas
- Accès au centre de ressources du CNAM et au centre de documentation de l'établissement
- Méthodes pédagogiques inductives et déductives...
- Rythme de l'alternance : 2 jours en UFA (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise selon calendrier défini.

Modalités d'évaluation :

Contrôle en cours de formation et/ou validation ponctuelle selon les modules

Validation :

Pour valider la licence 3 générale Droit économie Gestion, Parcours Commerce Vente Marketing, option Distribution et Logistique, diplôme de niveau 6, l'alternant doit :

- *Avoir obtenu 10 de moyenne générale*
- *Avoir 12 mois d'expérience professionnelle dans le domaine visé*
- *Avoir soutenu le rapport d'activité professionnel devant un jury, et obtenir un avis favorable*

Validation partielle impossible

Aucune équivalence ou passerelle.

Nombre de participants :

Minimum 12

Maximum 25

Durée de la formation :

550 heures de formation en présentiel

12 mois de contrat d'alternance en entreprise.

Début de la formation en septembre.

Tarif de la formation :

Coût de la formation : 7300 euros

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » :

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Accessibilité handicap :

Contactez Mme Florence CASSEL-DEFONTAINE (06 60 82 19 79 – ufa@lyceestpaul-lens.fr) en vue d'un entretien spécifique afin de déterminer les adaptations pédagogiques possibles

Locaux : accessibles aux personnes à mobilité réduite – Réglementation ERP.

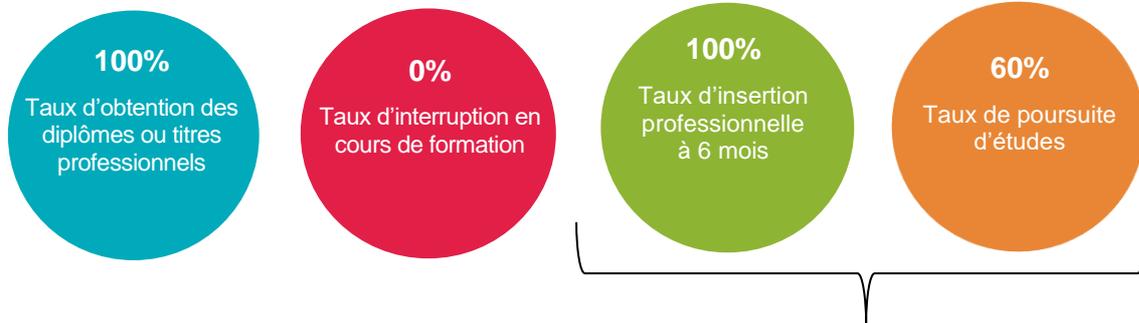
Service Handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr.

COORDONNÉES :

| | |
|---|---|
| <p>UFA Saint Paul 38, route de la Bassée 62 300 LENS 03 21 13 56 10 Lieu de formation (en face) 2, rue du pourquoi pas 62300 LENS</p> <p>CFA Jean Bosco Expert de la mise en relation</p> | <p>Mme CASSEL-DEFONTAINE Responsable UFA St Paul Responsable Handicap 06 60 82 19 79 ufa@lyceestpaul-lens.fr</p> <p>+</p> <p>Mme SAUS Katia Saus.k@cfajeambosco.fr</p> |
|---|---|

TAUX DE LA DERNIERE SESSION DE FORMATION :

Les taux à afficher sont ceux de l'année N-1 : préciser s'il s'agit de la première année de formation.



VALEUR AJOUTÉE :

Une aide personnalisée à la recherche du contrat d'apprentissage

- Des relations privilégiées avec les entreprises locales
- Une habilitation à la certification TOEIC et VOLTAIRE
- Des intervenants issus du milieu professionnel
- Un espace de formation dédié et connecté