

Licence Générale Droit Économie Gestion parcours Commerce Vente Marketing (Licence CVM)

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Mettre en oeuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise.
- Commercialiser l'offre de produits et de services 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.
- Participer à la mise en oeuvre d'un dispositif de veille concurrentielle.
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale.
- Mettre en oeuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

Entreprises d'accueil

Entreprise commerciale, magasin spécialisé, service marketing ou commercial

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : L2 ou 120 crédits ECTS (type BTS, DUT...).
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
20531023	24425

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+3, soit 60 crédits ECTS.

Durée de la formation

450 heures (sur 1 an).
Démarrage en septembre.

Durée du contrat

1 an, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne : 2 jours en UFA, 3 jours en entreprise.
Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.
Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



ANNONAY . FRANCE

UFA SAINT-DENIS

1 chemin de la Muette
07100 ANNONAY
04 75 69 28 02
contact@is2d.com
www.is2d.com

Contenu de formation

Matières
Veille stratégique et concurrentielle
Négociation et management des forces de vente
Règles générales du droit des contrats
Management des organisations
Management électronique et digital
Comptabilité et contrôle de gestion : découvertes
Anglais professionnel
Initiation à la gestion de la relation client (GRC)
Politiques et stratégies économiques dans le monde global
Stratégie de communication multicanal
Rapport expérience professionnelle

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- une organisation coopérative des apprentissages
- une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Crédits ECTS	Type	Forme
Veille stratégique et concurrentielle	4	Partiel fin de module	Ecrit
Négociation et Management des forces de vente	4	Partiel fin de module	Ecrit
Règles générales du droit des contrats	4	Partiel fin de module	Ecrit
Management des Organisations	6	Partiel fin de module	Ecrit
Marketing électronique - Marketing digital	6	Partiel fin de module	Ecrit
Comptabilité et contrôle de gestion : découvertes	4	Partiel fin de module	Ecrit
Anglais professionnel	6	CCF	Ecrit, Oral et Participation
Initiation à la gestion de la relation client	4	Partiel fin de module	Ecrit
Politiques et Stratégies économiques dans le monde global	6	Partiel fin de module	Ecrit
Stratégie de communication multicanal	6	Projet	Ecrit
Expérience professionnelle et rapport d'activité	10	Ponctuel	Ecrit et Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Une unité validée est acquise définitivement.

Il faut obtenir une moyenne de 10/20 sur l'année et une note de 10/20 au projet personnel et professionnel pour valider son année et obtenir les 60 crédits.

Références : Taux moyens du CFA régional

	2020	2019	2018
Taux de réussite globaux	90%	87,06%	83,99%
• Niveau 3 (CAP / CAPA / MC / TP/ DE...)	92%	96,69%	97,26%
• Niveau 4 (Bac Pro / Bac Pro A / BP...)	95%	91,89%	89,20%
• Niveau 5 (BTS / BTSA / titre Bac+2...)	88%	82,24%	80,73%
• Niveau 6 (Formations Bac+3)	80%	60%	68,75%
• Niveau 6 (Formations Bac+3)	75%	-	-
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	44%	70%	82% (dont taux de poursuite d'étude)
Taux de poursuite d'étude	44%	18%	
Satisfaction globale Apprenti(e) (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA)	Résultats enquête en cours	87%	88%

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

Tous les masters généraux et professionnels en lien avec la spécialité.

Débouchés professionnels :

Tous les métiers du marketing, de la vente, du commerce.

Modalités financières

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût moyen préconisé par France Compétences : 7 300 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge en partie par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale), et l'autre partie par l'employeur lui-même.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^{ème} année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^{ème} année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement**.
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2021.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement* à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage exclusivement.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Accès par transport

- Parking gratuit à proximité / places de parking gratuites aux alentours.
- Ligne de bus à proximité (TIL 42, BAbus, Bus SNCF).
- Gare TGV Ter à proximité (Le Paége de Roussillon).

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

Les + de la formation

• Restauration

- Cantine / self sur place / cafétéria
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Liste de foyers étudiants ou résidences étudiantes transmis par l'UFA

Matériel / Équipement

- Toutes les salles de cours sont équipées de vidéo projection.
- 8 salles informatiques.
- 1 laboratoire de langues.

Coordonnées de l'UFA



ANNONAY . FRANCE

UFA SAINT-DENIS

1 chemin de la Muette
07100 ANNONAY
04 75 69 28 02
contact@is2d.com
www.is2d.com

CFA de rattachement :



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 CALUIRE ET CUIRE
cfa@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

Association loi 1901
Numéro UAI : 0693764S
N°SIRET : 50304921500026