

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.

Le CFA CréAp et ActiFormation deviennent Aktéap, pour une offre complète de formation en apprentissage et de formation continue.



Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
205 310 20	24426

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+3, 180 crédits ECTS.

Durée de la formation

490 heures (sur 1 an).

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

1 semaine en CFA
2 à 3 semaines en entreprise.

Coordonnées de l'UFA



UFA Robin Vienne

1 cours Brillier - BP 329
38204 VIENNE Cedex
04 74 53 01 21
ufa@institution-robin.fr
www.institution-robin.com

Contenu de formation

Matières
Veille stratégique et concurrentielle
Négociation et management des forces de vente
Règles générales du droit des contrats
Management processus et organisation de l'entreprise
Management électronique et digital
Comptabilité et contrôle de gestion
Initiation au marketing B2B
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
Initiation à la gestion de la relation client (GRC)
Anglais professionnel
Rapport expérience professionnelle

Le CFA CréAp et ActiFormation deviennent Aktéap, pour une offre complète de formation en apprentissage et de formation continue.



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 et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
Veille stratégique et concurrentielle	4	CCF et examen final	Non définie actuellement
Négociation et management des forces de vente	4	CCF et examen final	
Règles générales du droit des contrats	4	CCF et examen final	
Management processus et organisation de l'entreprise	6	CCF et examen final	
Management électronique et digital	6	CCF et examen final	
Comptabilité et contrôle de gestion	4	CCF et examen final	
Initiation au marketing B2B	6	CCF et examen final	
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4	CCF et examen final	
Initiation à la gestion de la relation client (GRC)	6	CCF et examen final	
Anglais professionnel	6	CCF et examen final	
Rapport expérience professionnelle	10	CCF et examen final	Mémoire et soutenance orale

* 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

	2019	2018	2017
Taux de réussite globaux	87,06%	83,99%	83,01%
• CAP / CAPA / MC / TP/ DE	96,69%	97,26%	96,69%
• Bac Pro / Bac Pro A / BP	91,89%	89,20%	89%
• BTS / BTS A titre Bac +2	82,24%	80,73%	80%
• Formations Bac +3	60%	68,75%	44%
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	Résultats enquête en cours	82%	80%
Taux de poursuite d'étude	NC	NC	NC
Satisfaction globale Apprenti(e) (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA)	87%	88%	Non mesuré

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

Aucuns 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 annuel moyen préconisé par France Compétences : 7 457 €

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 (sous conditions)

- 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.

Dates de la formation

Promotion	Date de début de la formation	Date de fin de la formation (incluant examens)
2020 - 2021	15/09/2020	30/08/2021

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2020

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.

Accès par transport

- Ligne de bus à proximité : réseau de bus L'va et de Vienne Agglo.
- Transports scolaires : réseaux transière, car du Rhône.
- Gare TGV Ter à proximité : gare de Vienne à 5 minutes à pied.

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui en partie.

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Liens forts avec le monde professionnel : partenariat avec la CCI Nord-Isère et le Medef.
- Partenariat avec la fédération nationale des CEGEP Québécois pour des poursuites d'études ou des stages.

• Restauration

- Cafétéria
- Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

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

Matériel / Équipement / plateaux techniques en lien avec les exigences du référentiel

La licence CVM dispose d'une salle dédiée au sein du pôle enseignement supérieur de l'Institution Robin.

Notre département enseignement supérieur compte plus de 250 étudiants, réunis sur un campus implanté au cœur de la ville de la Vienne, à 5 minutes à pied de la gare.

Les équipes pédagogiques sont issues du monde professionnel, et entendent ancrer leurs méthodes dans la réalité des entreprises.

De nombreuses interventions sont prévues tout au long de la formation pour apporter des témoignages de professionnels.

Un équipement en ordinateur portable est à prévoir.

Coordonnées de l'UFA



UFA Robin Vienne

1 cours Brillier - BP 329
38204 VIENNE Cedex
04 74 53 01 21
ufa@institution-robin.fr
www.institution-robin.com

CFA de rattachement :

Le CFA CréAp et ActiFormation fusionnent pour devenir Aktéap



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 Caluire et Cuire
04 72 10 94 07
contact@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

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