

Licence générale Droit Économie Gestion parcours Commerce vente marketing



Code diplôme :
238598

Mise à jour : 4 décembre 2019

Durée de la formation

455 heures sur 1 année complétée par la formation en entreprise pendant la durée du Contrat d'apprentissage

Organisation pédagogique

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

Niveau de sortie*

6

*Cadre Européen des Certifications pour
l'éducation et la formation tout au long de la vie

Entreprises d'accueil

Toute entreprise privée ou publique disposant d'un service commercial, service marketing ou service communication

Les +

Accompagnement, reconnaissance nationale, poursuites d'études potentielles

Votre Unité de Formation :

Lycée Saint Ambroise: ESSA Chambéry

2 rue Burdin 73025 Chambéry Cedex

Tel 04 79 33 12 55

Mail essa@st-ambroise.org

Site internet : www.st-ambroise.org

CFA de rattachement :

CFA CréAp (siège régional) - 4 rue de l'oratoire - 69300 Caluire et Cuire
tél. 04 72 10 94 07 - mail cfa.creap@cneap.fr
Association loi 1901 - Numéro UAI : 0693764S N° SIRET : 50304921500026





1 OBJECTIFS

- 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 posséderont 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. Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.
- À l'issue de la formation, les participants seront capables :
- 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



2 CONDITIONS DE RÉUSSITE

Travail personnel, assiduité en formation
Notes requises : 10/20 et validation du dossier professionnel



3 CONDITIONS GÉNÉRALES D'ENTRÉE EN FORMATION

Pré requis :

Niveau d'entrée :

- Niveau d'entrée : L2 ou 120 crédits européens
- Etre âgé de 15 à 29 ans ou en situation de handicap ou créateur d'entreprise,
- Avoir signé Contrat d'Apprentissage (CDD ou CDI),
- 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 à l'entretien de vérification des pré-requis,
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant CERFA FA13 Contrat d'apprentissage ou à défaut Attestation d'engagement de l'employeur.

Individualisation du parcours :

- Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique.
- Convention de complément de formation dans une tierce entreprise si l'activité de l'entreprise ne couvre pas tous les champs du programme de formation.
- Modulation de la durée du contrat : de 6 mois à 3 ans en fonction du positionnement, jusqu'à 4 ans pour les personnes en situation de handicap.



4 CONTENUS DE FORMATION

	Disciplines du référentiel du diplôme ou du titre / modules d'enseignement (ECTS) (*)	Répartition prévue en nombre d'heures
		1ère année
Enseignements professionnels ou spécifiques	Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique	28
	Initiation au management et Gestion des Ressources Humaines	28
	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	35
	Règles générales du droit des contrats	35
	Management des organisations	42
	Marketing électronique - Marketing Digital	42
	Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte	35
	Anglais professionnel	42
	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	42
	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	28
	Initiation au marketing BtoB	42
	Veille stratégique et concurrentielle	28
	Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce	28
	Total annuel	455



5 ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant.e à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre : contractualisation du parcours, évaluation en centre de formation et en entreprise, entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Adaptation aux situations de handicap : session d'examen adaptée.

Bloc de compétences	Epreuves
Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique	Rédaction d'un Mémoire Projet Personnel et Professionnel
Initiation au management et Gestion des Ressources Humaines	ponctuelle
Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	CCF
Règles générales du droit des contrats	examen final
Management des organisations	examen final
Marketing électronique - Marketing Digital	examen final
Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte	examen final
Anglais professionnel	CCF
Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	CCF
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	CCF
Initiation au marketing BtoB	CCF
Veille stratégique et concurrentielle	examen final





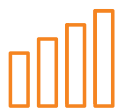
6 MOYENS TECHNIQUES & HUMAINS

Équipement matériel :

. salles de cours équipées vidéo projection, espace informatique mobile.

Formateurs :

NOM	DIPLÔME	MATIÈRES
Mme BOURDAIS	Enseignants spécialistes du domaine d'intervention et intervenants professionnels	Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique
Mr LACORRE		Négociation et Management des forces de vente : approfondissements Communication professionnelle
Mme FERLAY		Initiation au management et Gestion des Ressources Humaines
Mme LAROCLETTE		Règles générales du droit des contrats
Mme RIGUET		Management des organisations Initiation à la gestion de la relation client (CRM)
Mme HENNION		Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte
Mme DAL MOLIN		Anglais professionnel
Mme LEPERS		Initiation au marketing BtoB
Mr CORDEY		Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce



7 RÉFÉRENCES

Ouverture en apprentissage septembre 2019



8 APRÈS LA FORMATION

Suites de parcours possibles :

Tous les masters généraux et professionnels en lien avec la spécialité

Débouchés professionnels :

Tous les métiers ayant un lien avec :
Les techniques de marketing
Les études marketing
Le merchandising
La Stratégie commerciale de l'entreprise



Déroulement de l'action de formation

Dates de formation :

- 1ère année : du 30/09/2019 au 03/07/2020

Rythme de l'alternance : 1 semaine/3 semaines en UFA/Entreprise

Mixité des publics en formation : non

Conditions d'inscription

Nombre de places : 14

Modalités pratiques de positionnement sur le dispositif de formation par alternance :

- Réunion d'information collective : mai
- Entretiens individuels de positionnement : de mars à juillet
- Ateliers d'accompagnement à la recherche d'un contrat le cas échéant

Équipement

• Restauration :

Le service de restauration est assuré depuis 2014 par la société NEWREST. Une cafétéria est également à leur disposition au Foyer.

• Hébergement :

L'internat du lycée Saint-Ambroise se trouve sur le site du Lycée du Bocage à Chambéry. Cet établissement et le lycée assurent ensemble le suivi et la responsabilité pédagogique des internes fréquentant le lycée Saint-Ambroise

• Transport :

Bus à proximité, Gare à 10 minutes à pieds.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES...

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.

Avant chaque période en entreprise, l'alternant.e part avec un projet d'acquisition dont il doit rendre compte systématiquement à son retour. Une relation étroite s'opère entre les apports du CFA et l'expérience en entreprise.

L'équipe éducative prépare l'alternant.e aux exigences du monde de l'entreprise. 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.

Deux visites de suivi annuelles sont menées par les formateurs, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage. Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations de résolution de problèmes individuelles et collectives, la mobilisation des savoirs sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant.e (plan de travail, auto-évaluation).



10 MODALITÉS FINANCIÈRES

Aucun frais de scolarité :
formation financée par la taxe d'apprentissage versée par les entreprises.

Rémunération/Statut salarié - apprenti.e :

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

Pour les contrats conclus à partir du 1er janvier 2019

Année d'exécution du contrat/ Age de l'apprenti	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 ans à 20 ans	Apprenti de 21 ans 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% *

* ou du salaire minimum conventionnel de l'emploi occupé

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)

AVANTAGES DE L'APPRENTISSAGE

POUR L'APPRENTI.E :

- 1 - Le salaire de l'apprenti est exonéré de charges sociales ce qui signifie que le salaire brut est le même que le salaire net.
- 2 - Carte Etudiant des métiers donnant accès à certaines réductions.
- 3 - L'apprenti peut bénéficier d'aides :
 - Pour l'acquisition du 1^{er} équipement
 - Pour l'hébergement
 - Pour la restauration
 - Pour la mobilité internationale
 - Une allocation en cas de logement indépendant
 - Une participation au permis de conduire de 500€ versée directement par le CFA à l'auto-école.

POUR L'EMPLOYEUR, AIDE UNIQUE AUX EMPLOYEURS PRIVÉS DE MOINS DE 250 SALARIÉS :

Site à consulter :

https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/