

# 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

624 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



**PHILIPPINE  
DUCHESNE**  
ITEC BOISFLEURY

### Lycée Philippe DUCHESNE – ITECBOISFLEURY

76 Grande rue  
38700 LA TRONCHE  
04 76 42 04 89  
contact@philippine-duchesne.fr  
www.philippine-duchesne.fr

## Contenu de formation

| Matières  |
|---|
| Veille stratégique et concurrentielle                             |
| Négociation et management des forces de vente - Approfondissement |
| Règles générales du droit des contrats                            |
| Management processus et organisation de l'entreprise              |
| Management électronique et digital                                |
| Comptabilité et contrôle de gestion                               |
| Initiation à la gestion de la relation client (GRC)               |
| Anglais professionnel   |
| Rapport expérience professionnelle                                |
| Stratégie de communication multicanal                             |
| Initiation à la gestion de la relation client (CRM)               |
| Politiques et stratégies économiques dans le monde global         |

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                     | 1           | Examen final        | Ecrit                       |
| Négociation et management des forces de vente             | 3           | CCF                 | Ecrit                       |
| Règles générales du droit des contrats                    | 1           | Examen final        | Ecrit                       |
| Management processus et organisation de l'entreprise      | 1           | Examen final        | Ecrit                       |
| Management électronique et digital                        | 3           | Examen final        | Ecrit                       |
| Comptabilité et contrôle de gestion                       | 1           | Examen final        | Ecrit                       |
| Stratégie de communication multicanal                     | 3           | CCF                 | Ecrit                       |
| Initiation à la gestion de la relation client (CRM)       | 3           | CCF                 | Ecrit                       |
| Politiques et stratégies économiques dans le monde global | 1           | CCF                 | Ecrit                       |
| Anglais professionnel                                     | 1           | CCF                 | Ecrit, Oral et TOEIC        |
| 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.

## 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

## Références

|   | 2019                              | 2018          | 2017              |
|---|-----------------------------------|---------------|-------------------|
| <b>Taux de réussite globaux</b>   | <b>87,06%</b>                     | <b>83,99%</b> | <b>83,01%</b>     |
| • 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%               |
| <b>Insertion professionnelle</b><br>(Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)                                     | <b>Résultats enquête en cours</b> | <b>82%</b>    | <b>80%</b>        |
| <b>Taux de poursuite d'étude</b>  | <b>NC</b>                         | <b>NC</b>     | <b>NC</b>         |
| <b>Satisfaction globale Apprenti(e)</b><br>(Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) | <b>87%</b>                        | <b>88%</b>    | <b>Non mesuré</b> |

## 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 : 6 281 €

## 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 <sup>ère</sup> année       | 27%                         | 43%                     | 53%*                    | 100 %*                     |
| 2 <sup>ème</sup> année       | 39%                         | 51%                     | 61 %*                   | 100 %*                     |
| 3 <sup>ème</sup> 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<sup>er</sup> 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 | 01/09/2020                    | 13/07/2021                                     |

### 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 apprentissage et stagiaire de la formation continue.

Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires.

## Accès par transport

- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité numéro 16 (Réseau TAG : Transports de l'agglomération grenobloise)
- Gare de Grenoble TGV Ter à 30 minutes

## Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

## Les + de la formation

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

## Matériel / Équipement

Salle de cours équipées de vidéo-projecteurs, Espace informatique mobile.

## Coordonnées de l'UFA



**PHILIPPINE  
DUCHESNE**  
ITEC BOISFLEURY

### Lycée Philippe DUCHESNE – ITECBOISFLEURY

76 Grande rue  
38700 LA TRONCHE  
04 76 42 04 89  
contact@philippine-duchesne.fr  
www.philippine-duchesne.fr

### 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](http://www.cfa-creap.com)

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