



**Licence Gestion vente marketing**  
**Spécialisation Développement durable et RSE**

***Fiche formation – RNCP 35924***

*Certificateur : Conservatoire National des Arts et Métiers*

<b>Certification</b>	En partenariat avec le Conservatoire National des Arts et Métiers Code RNCP Diplôme : RNCP35924 Date de début de la certification : 01/09/2021 Date d'échéance de l'enregistrement : 31/08/2026 MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
<b>DUREE FORMATION</b>	1 an soit 532 heures
<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION</b>	Elaborer et mettre en œuvre des stratégies commerciales et marketing. Développer et piloter l'exécution d'un plan d'action commerciale. Maîtriser la relation client (CRM) et les outils digitaux. Utiliser les outils de marketing digital et les leviers webmarketing. Maîtriser les techniques de négociation et de vente. Développer un dispositif de veille stratégique. Intégrer des pratiques commerciales durables et responsables. Encadrer et piloter des équipes commerciales.
<b>OBJECTIFS METIER</b>	Se préparer aux enjeux du commerce et marketing responsable. Maîtriser les outils stratégiques pour piloter des activités commerciales. Intégrer des compétences en management, marketing sur l'optimisation de l'expérience client, du développement durable et RSE.
<b>Types de Contrats</b>	Contrat en apprentissage
<b>Financements</b>	Financement par les OPCO (Opérateurs de Compétences)
<b>CONTENU DE LA FORMATION</b>	
<b>Domaine Professionnel :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Veille stratégique et études de marché</li><li>- Les études de marché et les enjeux de la Data</li><li>- Marketing digital et acquisition en ligne</li><li>- Management des forces de vente</li><li>- Management des organisations</li><li>- Data science et gestion de la relation client</li><li>- Comptabilité et droit des contrats</li><li>- Communication multicanale</li><li>- Transition écologique et RSE</li></ul>
<b>Domaine Général</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Anglais professionnel</li></ul>
<b>EVALUATION lors de la formation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Evaluations des compétences à travers des mises en situations professionnelles</li><li>- Examens blancs</li><li>- Examens par semestre avec une soutenance en fin de formation devant un jury du CNAM.</li><li>- Conseil de Suivi d'Apprentissage par semestre</li><li>- Visites pédagogiques en entreprise</li></ul>
<b>PARTICULARITES DU CENTRE</b>	L'équipe pédagogique est composée de professionnels avec une expertise pour chaque enseignement dispensé. Mobilité Erasmus
<b>PRE-REQUIS / NIVEAU D'ENTREE</b>	Etre titulaire d'un diplôme bac + 2 (ou équivalent) : BTS MCO, BTS NDRC, DUT TC/GEA, licence L2 Gestion VAPP (Validation des Acquis Professionnels) / VES (Validation des Etudes Supérieures) possibles
<b>RECRUTEMENT</b>	Admissibilité : sur examen de dossier de candidature et entretien de motivation <ul style="list-style-type: none"><li>- Bulletins scolaires / CV / Projet motivé</li></ul> Admission : tests de positionnement pour définir le parcours le plus adapté à l'apprenti <ul style="list-style-type: none"><li>- Parcours standard (sans aménagement)</li><li>- Avec aménagement(s) (sous condition d'acceptation par l'apprenti des renforcements méthodologiques proposés)</li></ul>

<b>DUREE DE PARCOURS</b>	Centre de Formation : 532 heures réparties sur 16 semaines en centre Environ 34 semaines en entreprise 5 semaines de congés, à planifier avec l'entreprise hors temps de cours en Centre de Formation
<b>NIVEAU DE SORTIE</b>	Niveau 6 – Diplôme bac + 3
<b>POURSUITE DE FORMATION</b>	A l'issue de la formation : obtention de 60 ECTS supplémentaires Une poursuite d'études est envisageable en master (2 ans d'étude) ou en école supérieure de commerce ou de gestion via les admissions parallèles
<b>DEBOUCHES PROFESSIONNELS</b>	Il peut occuper les postes suivants : responsable commercial, marketing, chargé de développement durable, chef de projet commercial dans les secteurs de la distribution, industrie, startups, services, e-commerce, banques et assurances. Evolution de carrière possible vers des postes de responsable de la relation client, responsable commercial, chargé de marketing et communication, chargé d'affaires.
<b>ALLEGEMENT - DISPENSES</b>	Selon le niveau de diplôme en concertation avec le CNAM
<b>EPREUVES</b>	Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés. Les modalités d'évaluation sont définies par le certificateur dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme, relatives à l'évaluation (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves). Elles s'organisent différemment en fonction des compétences évaluées en évaluant des mises en situation : Forme ponctuelle écrite Forme ponctuelle orale Contrôle en cours de formation
<b>MODALITES PRATIQUES</b>	
Hébergement	Possibilités de logement sur la commune.
Restauration	Accès au self du lycée d'enseignement professionnel sur site. Accès à une salle de pause équipée de micro-ondes
Transport	Parking à disposition – ligne de transport commun de l'agglomération
<b>ACCESSIBILITE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP</b>	
La référente handicap du centre de formation reçoit sur demande les personnes en situation de handicap afin d'étudier leur situation dans le but de leur proposer des aménagements individualisés si nécessaires. Une étude de la situation personnelle est proposée afin d'adapter au mieux la formation.	