

LG03606 A : 312m - Commerce, vente
312n - Etudes de marchés et projets
commerciaux
312t - Négociation et vente
60 Crédits ECTS – Durée 540 heures
Code répertoire : RNCP35924
Fin d'accréditation le 31/08/2025
Métiers ROME : Aucune indexation

En alternance ou
Formation continue



Objectifs pédagogiques :

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
- Développer ses compétences en matière d'e-commerce
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.

Public concerné :

Accès en L3 : les titulaires d'un diplôme conférant 120 ECTS ou d'un titre professionnel enregistré au niveau 5 (BAC+2)

Niveau de sortie : Niveau 6 (Bac+3)

Durée : 1 an – Octobre 2024 à septembre 2025

Contact régional : Gestionnaire
Sarah MARIE-LOUISE

Lieu : Lycée Lumina Polyvalent Sophie -schoelcher

Responsable national du diplôme :
Valérie CHARRIERE-GRILLON et
Stéphane BOURLIATAUX-LAJOINIE

Débouchés :

Marketing : Chef de projet, chef de produit, responsable marketing opérationnel, chargé d'études, développeur Web Marketing, community manager.

Commerce : Responsable de secteur, responsable de magasin ou d'unité commerciale, animateur commercial, chargé d'affaires, technico-commercial.

Modalités d'organisation et examens : Formation en alternance (contrat d'apprentissage, contrat ou période de professionnalisation). L'année se déroule d'Octobre à juillet. Les examens de validation de l'enseignement, s'effectuent toujours sur table dans le centre du Cnam Martinique, à la fin de chaque module.

Modalités d'évaluation : Travaux sur dossiers, exercices d'application, mises en situation et épreuve terminale à l'issue de chaque composante de formation du parcours.

Conditions de délivrance du diplôme : La délivrance du diplôme est soumise à l'obtention de l'ensemble des unités d'enseignements ainsi qu'à des exigences d'expérience professionnelle (12 mois de formation pratique en entreprise en lien avec le commerce, la vente et le marketing, ou autre expérience professionnelle de 12 mois avec un stage de 6 mois en lien avec l'option).

Fournir un certificat en anglais datant au moins de 2 ans au moment de la demande du diplôme.

Les crédits ECTS (European Credits Transfert System) : représentent l'unité de mesure du travail de l'élève pour toutes les UE. Ils sont acquis si l'on obtient à l'évaluation une note égale ou supérieure à la moyenne. Ils sont aussi capitalisables dans les formations d'une même filière du Cnam ou transférables dans un autre établissement d'enseignement supérieur de l'espace européen. 1 ECTS correspond à entre 6 et 10 h de cours présentiel.

Demande de délivrance du diplôme :

Une application est accessible via tous les navigateurs en précisant l'adresse suivante, <https://diplome.cnam.fr>, pour vous permettre d'effectuer votre demande de délivrance de diplôme ainsi votre demande d'analyse de votre dossier du rapport d'activité.

PRÉ-REQUIS : Obligatoires pour les auditeurs ne possédant pas d'acquis de formation dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing

- ✚ ACD002 -Négociation et management de la force de vente : fondements (6crédits*)
- ✚ ACD006-Fondamentaux des techniques de vente (8crédits*)

Contenu pédagogique

Code de l'UE	Intitulé de l'UE	Ects	Code de l'UE	Intitulé de l'UE	Ects
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4	ESC132	Stratégie de communication multicanal	6
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4	UAM108	Expérience professionnelle et rapport d'activité	10
EME101	Management processus et organisation de l'entreprise	6	Spécialisation e-commerce		
ESC123	Marketing électronique — Marketing Digital	6			
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion-Découverte	4			
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6	ESC128	E-commerce	4
ANG320	Anglais professionnel + test LINGUASKILL	6	ESC130	Marketing et réseaux sociaux	4

Le programme détaillé des UE est consultable sur le site du CNAM Martinique : <http://www.cnam-martinique.fr>

Compétences attestées

- ✓ 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.

Calendrier Prévisionnel

Les dates de préparation et d'examens des UE (Contacter la gestionnaire)

Pièces à fournir

- Copie du diplôme
- Copie du CNI ou Passeport
- Copie de la Carte Vitale
- CV
- Contrat d'apprentissage

Tarifs 2024/2025

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou de professionnalisation.
 ⇒ La formation est gratuite pour l'alternant
 ⇒ Vous bénéficiez d'une rémunération
 ⇒ Vous obtenez une expérience professionnelle et un diplôme
 Nous contacter : Transition pro/ Période de P ro/
 Demandeur d'emploi

Poursuite d'études possible au Cnam Martinique en Alternance sur 2 ans

- Master Marketing intégré dans un monde digitalisé



Accessibilité public handicapé :
 Nos formations sont accessibles aux publics en situation de handicap. Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap. Voir notre site Internet :
<http://www.cnam-martinique.fr>

La référente handicap du CNAM MARTINIQUE :
Catherine DANEL

Association de Gestion du

Conservatoire National des Arts et Métiers de Martinique (AG CNAM MARTINIQUE)

Campus universitaire de Schœlcher – BP 7216 – 97274 SCHOELCHER Cedex

Tél : 0596 61 10 26 – fax : 0596 61 29 04

<http://www.cnam-martinique.fr> - E-mail : cnam@cnam-martinique.fr