

LICENCE

Commerce, Vente et Marketing spécialisation Marketing Digital

Parcours Commerce, communication et marketing digital



PUBLIC

Être titulaire d'un diplôme national BAC +2 en Droit Economie Gestion **OU d'un BTS, DUT**

dans le domaine du marketing ou de la vente, ex : BTS NDRC, MCO, COM, CI, GPME, BANQUE (...) / DUT GEA, TC, GACO (...) **OU** d'un titre RNCP de niveau 5 en marketing ou en vente. Cette formation peut également accueillir des candidats en reprise d'études après une expérience professionnelle et la validation d'un BAC+2 dans le domaine.

DURÉE DE LA FORMATION ET RYTHME DE L'ALTERNANCE

Durée : 12 mois / ~490h en Centre de Formation.

Rythme : 1 semaine cours / 3 semaines entreprise

VALIDATION DE LA FORMATION :

La formation Licence Droit Économie Gestion, mention Gestion, parcours Commerce Vente Marketing valide un diplôme de niveau 6.

Code RNCP : 35924



Détails de la formation
<https://stfelixlasalle.fr>

Cette formation est organisée en partenariat avec

le cnam
Pays de la Loire

LES + DE LA FORMATION

- Un effectif maximum de 24 Alternant(e)s
- Formateurs issus du monde professionnel
- Accompagnement personnalisé avant et pendant la formation
- Suivi de l'alternant par le centre de formation
- Un interlocuteur privilégié pendant la formation (responsable de dispositif)



Votre interlocutrice Alternance
Emmanuelle TOCQUÉ
Conseillère en formation
emmanuelle.tocque@stfelixlasalle.fr
Tél. 07 82 38 56 92



PRÉSENTATION

Contrairement à des formations exclusivement axées sur le référencement web ou le E-commerce, la licence **Commerce Vente et Marketing Digital** adopte une **approche polyvalente** englobant des cours de marketing, de communication, de gestion et de management. Elle offre également une formation approfondie en web marketing et e-commerce, renforcée par une expérience pratique grâce à l'alternance avec l'entreprise.

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.

Matières enseignées

- Veille stratégique et concurrentielle
- Marketing électronique - marketing digital
- Stratégie de communication multicanal
- Négociation et management des forces de vente (approfondissement)
- Management des organisations
- Gestion de la relation client
- Initiation au marketing BtoB
- Comptabilité et contrôle de gestion (découverte)
- Règles générales du droit des contrats
- Anglais professionnel (+ test d'anglais)
- Expérience d'au moins 1 an (acquise au cours de l'alternance) validée par un rapport d'activité.

Compétences professionnelles

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale à :

- Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ;
- Commercialiser l'offre de produits et de services ;
- Maîtriser les règles générales des contrats commerciaux ;
- Assurer l'encadrement et le pilotage des forces de vente ;
- Participer à la mise en œuvre de la veille concurrentielle ;
- Utiliser les outils de traitement de l'information.

Postes accessibles après la formation

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.

Qualités recherchées par les entreprises :

Autonomie, adaptabilité, sens des responsabilités et goût du contact, créativité, qualité d'écoute.

Poursuite d'Études

- Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé (CNAM)
- IAE / Ecole de commerce



Campus St Félix-La Salle
27 rue du Ballet - BP 60105-
44001 NANTES Cedex 1
Tél. 02 44 76 35 00
<https://stfelixlasalle.fr>

PARCOURS BAC +3

COMMERCE, COMMUNICATION, ET MARKETING DIGITAL



CERTIFICATION BAC+3 (NIVEAU 6)

Licence Commerce, Vente et Marketing, spécialisation Digital

DIPLÔME DÉLIVRÉ PAR
le cnam
Pays de la Loire



FORMATION PROPOSÉE EN ALTERNANCE



ST FÉLIX-LA SALLE - NANTES



CERTIFICATION BAC+2 (NIVEAU 5)

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

BTS Commerce international

BTS Communication



FORMATIONS PROPOSÉES EN ALTERNANCE
ET/OU STATUT SCOLAIRE



ST FÉLIX-LA SALLE - NANTES



CERTIFICATION BAC (NIVEAU 4)

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)



FORMATION PROPOSÉE SOUS STATUT SCOLAIRE



ST FÉLIX-LA SALLE - NANTES



Bac Général

Bac STMG



FORMATIONS PROPOSÉES SOUS STATUT SCOLAIRE



ST FÉLIX-LA SALLE - NANTES



*Licence Droit, économie, gestion mention Gestion parcours Commerce, vente, marketing – Niveau 6.

ADMISSION ET ACCOMPAGNEMENT POUR L'ALTERNANCE



DEMANDE DE DOSSIER LICENCE

Lorsque votre projet de formation sera défini, vous pourrez effectuer une demande de dossier de candidature par mail à l'adresse : cfa-cfp@stfelixlasalle.fr ou par téléphone au 02 44 76 35 00. Les dossiers sont disponibles à partir de janvier.



Dossier à télécharger ici

L'ENTRETIEN

Après étude de votre dossier de candidature et si celui-ci obtient un avis favorable, vous serez invité(e) à un entretien de motivation. L'étude de votre dossier scolaire, ainsi que l'entretien réalisé par l'une des conseillères en formation, permettent d'émettre un avis concernant votre candidature au Centre de Formation St Félix-La Salle.

Dans tous les cas, l'avis favorable émis concerne l'admission au Centre de Formation. Votre intégration reste conditionnée à la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ainsi qu'à l'obtention du diplôme requis pour intégrer la formation.

L'ACCOMPAGNEMENT DES CANDIDATS

Les candidats qui ont été admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise.

Des réunions et ateliers sont organisés afin de préparer les outils indispensables à la recherche d'une entreprise : curriculum, lettre de motivation.

Les conseillères en formation vous donnent également des recommandations personnalisées pour préparer et réussir l'entretien de recrutement.

Le Centre de Formation St Félix-La Salle accompagne ses entreprises partenaires dans la définition du projet de formation et dans la sélection des candidats.



**Vous souhaitez être conseillé(e) pour affiner votre projet professionnel ?
Vous vous interrogez sur l'une des étapes de votre admission ? Contactez-nous !**