

## Licence Commerce Vente et Marketing Digital

Aix-en-Provence

 Formation éligible  
au CPF

 Formation réalisable  
en alternance

### Les + de la formation

Formation réalisée en partenariat avec le CNAM PACA  
Un réseau d'entreprises partenaires  
Site de formation idéalement situé à Aix-en-Provence  
Facilités de stationnement

1ère session de formation, nous ne disposons pas d'indicateurs Qualité.

## LA FORMATION

### OBJECTIFS

Professionaliser les étudiants/stagiaires sur des fonctions opérationnelles et d'encadrement intermédiaire touchant la gestion commerciale, la relation client, le management de projets et d'équipes, le marketing opérationnel, la communication Web, la distribution et le e-Commerce.

Au terme de leur formation, les titulaires de la licence seront en mesure de :

- mettre en oeuvre une stratégie marketing, commerciale et de distribution définie 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 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.

### PROGRAMME

**ESC103 Veille stratégique et concurrentielle** : ses enjeux et sa place dans la politique de l'entreprise. Mettre en application les apports théoriques dans une mise en situation issue d'un cas réel d'entreprise.

**CSV002 Initiation à la gestion de la relation client** : composantes organisationnelles, commerciales et marketing . Approche et maîtrise des outils technologiques ouvrant sur une dynamique de canaux d'interaction multiples.

**ESC123 Marketing électronique - Marketing digital** : évaluer et maîtriser les potentialités et les enjeux de l'e-business, intégrer la dimension Web dans la politique générale et la stratégie marketing de l'entreprise, participer efficacement à des projets concrets dans ces domaines.

**ACD109 Négociation et Management des forces de vente** : intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'actions commerciales et assurer la mise en oeuvre des actions retenues, développer des compétences de négociation et de management des forces de vente.

**MSE101 Management des organisations** : comprendre leur fonctionnement et appréhender leur gestion, lire et organiser l'activité en utilisant des outils de gestion.

**CCG100 Comptabilité et contrôle de gestion** : articuler la lecture de l'activité sur une approche de comptabilité générale, de comptabilité de gestion et contrôle de gestion, les principes fondamentaux des méthodes de calcul de coûts et de construction d'un tableau de bord de pilotage, les principales étapes du processus budgétaire (élaboration des budgets et contrôle budgétaire).

**ESC101 Mercatique** : Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data

**DRA103 Règles générales du droit des contrats** : maîtriser des aspects théoriques et pratiques du droit des contrats et des obligations, la réglementation appliquée aux relations entre l'entreprise et ses partenaires, conclusion d'un contrat et risques inhérents à son exécution.

**ESC122 Stratégie de communication multicanal** : la déployer et assurer la cohérence sur tous ses points de contacts en ligne et offline.

**ANG300 Anglais professionnel** : communiquer en anglais à l'oral et à l'écrit dans des situations professionnelles.

## VALIDATION(S)

- Licence de Niveau 6 (Licence universitaire)

+ d'informations sur cette certification (RNCP35924, libellé exact du diplôme, nom du certificateur, date d'enregistrement de la certification) en cliquant sur :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35924/>

## A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

### PUBLICS

Tous publics

### PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 5 (expérience commerciale appréciée).

- ou avoir validé les années L1 et L2 d'une licence Droit Economie Gestion soit 120 crédits ECTS.

- ou justifier d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures ? VES).

- ou justifier d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

La sélection des candidats résultera de l'appréciation du dossier académique, d'un entretien de motivation et de l'évaluation du projet et de la capacité d'engagement.

## ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

### DATES DE SESSION

du 9 sep 2024 au 30 juin 2025

DIVERS FINANCEMENTS

ALTERNANCE

du 8 sep 2025 au 31 août 2026

DIVERS FINANCEMENTS

ALTERNANCE

### DURÉE

Durée totale maximale de 1607 heures dont 1068 heures en entreprise et 539 heures en centre de formation. La durée de la formation est indicative et sera déterminée en fonction de votre profil.

### EFFECTIFS

16 personnes

## MODALITÉS, ÉQUIPEMENTS ET SUIVI PÉDAGOGIQUES

### Modalité d'enseignement

- Formation entièrement présentielle

### Modalités pédagogiques

- Parcours personnalisé

- Cours collectifs

### Équipements

- Salle équipée de postes informatiques en réseau

- Salle banalisée avec vidéoprojecteur

### Modalités de suivi et d'individualisation

Positionnement en amont de l'entrée en formation.

Entretiens, remédiation avec le référent pédagogique et/ou le référent entreprise en cours de formation.

Prise en compte de la satisfaction des bénéficiaires en cours et fin de formation.

Possibilité d'un accompagnement post-formation.

Pour les bénéficiaires en situation de handicap : adaptation possible des modalités de formation et de certification, accompagnement par le référent TH.

Afin d'améliorer la qualité de notre service, vous pouvez nous faire part de vos suggestions ou réclamations à l'aide du formulaire disponible sur notre site internet.

## EXPERTISE DES INTERVENANTS

Enseignants certifiés Education Nationale, formateurs Bac +3 avec une expérience significative en formation d'adultes, intervenants professionnels.  
Formateurs expérimentés dans l'individualisation des apprentissages.  
Évaluateurs experts de l'observation et l'analyse des résultats (maîtrise des compétences).

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Épreuves en fin de formation (Évaluation ponctuelle)  
Projet professionnel  
Entretien avec un jury professionnel  
Possibilité de valider un/des blocs de compétences

## FINANCEMENTS

### TARIF

Prix total T.T.C : 7500.00 euros

Ce tarif est indicatif et non contractuel. Selon votre statut, cette formation peut-être entièrement financée. Nous contacter.

## FINANCEMENTS

### Session du 09 septembre 2024 au 30 juin 2025

Formation en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).  
Formation éligible au CPF.  
Cette formation en alternance (en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation) peut être entièrement financée. Elle est ouverte également à d'autres publics et peut-être prise en charge par d'autres partenaires/financeurs. Nous contacter pour plus d'informations.

### Session du 08 septembre 2025 au 31 août 2026

Formation en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).  
Formation éligible au CPF.  
Cette formation en alternance (en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation) peut être entièrement financée. Elle est ouverte également à d'autres publics et peut-être prise en charge par d'autres partenaires/financeurs. Nous contacter pour plus d'informations.

## COMMENT S'INSCRIRE ?

### COMMENT S'INSCRIRE ?

Test de positionnement sur rendez-vous.  
Entretien sur rendez-vous.

La formation est accessible dans un délai compris en 15 et 45 jours avant le démarrage de la formation selon les financeurs. Veuillez nous contacter.

## APRÈS LA FORMATION

- S'insérer dans l'emploi sur des fonctions de manager Vente et Marketing Digital, chef de projet, chef de produit, chargé de développement commercial B to B, chargée d'affaires, technico-commercial, chef de projet digital, social media manager..  
- Poursuivre ses études en Master 1 et 2 sur des métiers touchant le diagnostic et la stratégie commerciale à des postes de manager et d'encadrement.

## COMMODITÉS

### Accès personnes en situation de handicap

Lieu accessible aux personnes en situation de handicap.

## INFORMATIONS PRATIQUES

### CONTACTS

Lynda PUGLIESI - Chargée de Relations Entreprises  
T. 06 62 03 32 54 | lynda.pugliesi@greta-cfa-provence.fr

Sabiha ROUGI - Conseillère en Formation Professionnelle  
T. 06 24 89 30 79 | sabiha.rougi@region-academique-paca.fr

Laetitia RUIZ - Référent Handicap  
T. 04 42 40 56 70 | laetitia.ruiz1@ac-aix-marseille.fr

### LIEU DE FORMATION

GRETA CFA PROVENCE - Château de L'Horloge | 7 Rue Chateau de l'horloge | 13100 Aix-en-Provence

### ORGANISME

#### GRETA-CFA Provence

Siège : Lycée Vauvenargues 13625 Aix en Provence

Accueil public du lundi au vendredi du 09h00 à 12h00 et de 14h00 à 17h00

N° de déclaration d'activité : 9313P000113