

# LICENCE CVM

en partenariat avec

**le cnam** Conservatoire national  
des arts et métiers



## Finalité de la formation

Grâce à la **Licence Commerce - Vente - Marketing** en partenariat avec le CNAM, participez activement au développement de projets, en appliquant des techniques et des méthodes éprouvées dans les domaines du Marketing, du Commerce, de la Négociation, du Digital et de la Communication.

Titulaire d'une Licence CVM-CNAM, les débouchés sont nombreux et variés, il est possible de poursuivre des études de niveau Bac+5 ou de travailler en tant que Chef de produit, Chargé de Communication, Chef de projet marketing digital selon votre niveau de responsabilité

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise.
- Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales.
- Maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce, vente, distribution, marketing.
- Piloter le développement d'une communication digitale.
- Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente.
- Mettre en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.



## Contenu de la formation

### Enseignement technique

- ESC101 – Études de marché et les nouveaux enjeux de la Data, 6 ects
- ESC103 – Veille stratégique et concurrentielle, 4 ects
- ESC123 – Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line, 6 ects
- ESC132 – Stratégie de Communication multicanal, 6 ects
- CSV002 – Initiation à la Gestion de la Relation Client (CRM), 6 ects
- CCG100 – Découverte de la Comptabilité et Contrôle de gestion, 4 ects
- ANG320 – Anglais professionnel, 6 ects
- UAM110 – Expérience professionnelle : rapport d'activité, 10 ects
- EU FOAD – Formation à distance, 2 ects
- ACD005 – Techniques de Merchandising, 6 ects
- CSV003 – Initiation au Marketing B to B, 6 ects
- CCE105 – Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle 4 ects



### Développement des soft skills

- Business Game
- Journée d'intégration
- Journée sportive de l'Enseignement Supérieur

## Conditions, durée, inscription et frais



Admission ouverte aux :

- Titulaires d'un Bac+2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau III.
- Personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une Licence DEG (120 crédits ECTS).

### MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Inscription en direct sur notre site Internet.
- Admission sur dossier de candidature et entretien de motivation.
- La décision d'admissibilité est communiquée au candidat sous 48 h.
- L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec un employeur.



SCAN ME



### FRAIS

Dans le cadre du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, la formation est gratuite et rémunérée. Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle via l'OPCO.



470 heures de formation réparties de début octobre à fin juin en alternance sur le rythme de 2 jours en formation (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise, sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

### Nos atouts



- Bénéficier d'un accompagnement personnalisé tout au long de votre formation.
- Disposer d'un suivi en entreprise ainsi que pour la rédaction de votre rapport d'activité professionnelle.
- Profiter d'une équipe de formateurs professionnels et expérimentés.
- Participer à la vie associative, sportive et culturelle (BDE, conférences, visites d'entreprises...).
- Effectif à taille humaine.

