



Licence Générale Commerce Vente Marketing

[Cliquez ici pour en savoir plus](#)

UFA BAUDIMONT - ARRAS

• PUBLIC

Contrat d'apprentissage : Être âgé.e de moins de 29 ans (sauf, si le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.)

Contrat de professionnalisation : sans limite d'âge

• PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac + 2 (BTS, DUT, Licence...)

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'alternance.

Délais : article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. »

Autre possibilité : nous contacter

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue, le.la jeune sera capable de

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- Mettre en œuvre les techniques générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- Maîtriser et mettre en œuvre les principales techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce / vente / distribution / marketing
- 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.

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

La licence CVM est une formation professionnelle qui conduit directement les diplômés à une insertion professionnelle en vue d'un poste d'attaché commercial, d'agent commercial, de chargé d'affaires, d'assistant marketing, de chargé d'étude produit, d'assistant marketing, d'acheteur, de chef de rayon, de responsable de magasin, de responsable des ventes, de directeur d'un centre de profit.

Poursuite d'études possible : tous masters du secteur commercial, vente et marketing ou écoles de commerce





ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Théorie – pratique – mise en situation professionnelle
Intervention de professionnels
Cas pratique – mise en situation – exposés – projets

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen final (épreuves orales, écrites et mise en situation professionnelle)
Soutenance de rapport de projets
Diplôme d'Etat Bac + 3

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 – maximum 15

• DURÉE DE LA FORMATION

1 an : 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise

• PROGRAMME

UAM110 Atelier d'alternance + com – travaux sur projets
ANG300 Anglais Professionnel – préparation au TOEIC
DRA103 Règles générales du droit des contrats
MSE 101 Management des organisations
CSV002 Initiation à la gestion de la relation client
ACD109 Négociation et management des forces de vente : approfondissements
CCG100 Comptabilité et contrôle de gestion : découverte
ESC103 Veille stratégique et concurrentielle
ESC123 Marketing électronique Marketing digital
ESC122 Stratégie de communication multicanal
ACD005 Techniques de merchandising / initiation au marketing B to B
CCE001 Outils et démarche de la communication écrite et orale

• TARIFS DE LA FORMATION

Conditions tarifaires sur demande

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 «fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 6281 € 00. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

• ENTREPRISES

Toute entreprise dotée d'une fonction commerciale (en indépendant, franchise, concession, free-lance.../ en B to B ou B to C), dans tous types de secteurs d'activité : immobilier, banque, assurance, courtage, tourisme, communication, publicité, automobile, équipement industriel...

Boutique, Distribution de proximité, grande distribution, distribution spécialisée, dans les produits ou produits : sport, cosmétique, prêt à porter, agro alimentaire, bricolage, décoration

Agences marketing, événementielle, de communication, de publicité

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Service handicap du CFA Jean Bosco :
handicap@cfajejbosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

82%

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels

4%

Taux d'interruption en cours de formation

30%

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois

60%

Taux de poursuite d'études

• VALEUR AJOUTÉE:

Semaine professionnelle
Projets pédagogiques
Partenariat avec le CNAM



COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT
17 rue Saint Maurice – CS 40573
62008 ARRAS Cedex
03 21 16 18 00

EXPERT MISE EN
RELATION SERVICE
DÉVELOPPEMENT
CFA DU SECTEUR :

Katia SAUS

SERVICE
DÉVELOPPEMENT
UFA BAUDIMONT

Ségolène MASSEUS