Ecole de Commerce et Management®

le cnam
Bourgogne – Franche-Comté

LICENCE 3 Commerce, Vente, Marketing

Durée : 1 an
Campus : Besançon, Dijon, Belfort
Format : Alternance
Accès : Bac+2
Rythme : 3 jours / 2 semaines
Diplôme : Licence 3 du Cnam
Crédits : 180 ECTS

EXPERTISE AU CFA DE VALDOIE (100H)

CHARGÉ(E) D'AFFAIRES EN PAYSAGE

Les enseignements abordent les compétences attendues dans le secteur du paysage :
- La gestion des appels d'offre,
- Le suivi financier d'une affaire,
- La gestion d'un portefeuille client et son développement,
- Le management des équipes et la culture d'entreprise,
- La maîtrise des innovations en terme de matériels et matériaux.

Ces différentes compétences sont assurées par des professionnels et peuvent bénéficier de supports d'illustration tels que : visite de chantier, visite de salons professionnels, visite d'entreprise.

VALDOIE FORMATION

www.valdoie-formation.fr

OBJECTIF DE LA FORMATION

La Licence 3 Commerce, Vente, Marketing du Cnam prépare à des fonctions opérationnelles et d'encadrement intermédiaire : Gestion commerciale de la relation client, Management de projets et d'équipes, Marketing opérationnel, Communication et Web, Distribution et E-Commerce.

L'enseignement dispensé associe au tronc commun diplômant une expertise de chargé d'affaires en paysage au sein du CFA de Valdoie.

CONDITIONS D'ADMISSION

Formation diplômante accessible après un Bac+2 (DEUG, BTS, DUT, Autre diplôme universitaire de niveau Bac+2, titre professionnel de niveau III). Également accessible aux salariés dans le cadre de la formation continue, par le biais de la VAE…

PÉDAGOGIE ACTIVE

Coproduire, partager, innover, convaincre, la mise en pratique de notre pédagogie active se concrétise au quotidien : La priorité est donnée à l'action par des mises en situation réelles ou fictives et par des rencontres (témoignages dirigeants, cadres, conférences, participation à des salons). Les apprentissages sont centrés sur les compétences professionnelles à acquérir. Ils débouchent sur la délivrance d'outils, de méthodes de travail.

La coproduction est centrale dans notre projet pédagogique. Ces types de travaux privilégient l'échange d'idées, la recherche, la créativité et l'interactivité.

DÉBOUCHÉS

FORMATION :
- Master 1 Commerce-Marketing pour se préparer à des fonctions d'encadrement et de direction.
- Ecole supérieure préparant au diplôme d'ingénieur ou d'architecte paysagiste. Entrée sur concours ou dossier.

PROFESSIONNEL :
- Chef de projet, Chef de produit, Chargé(e) de développement
- Commercial B to B, Chargé(e) d'affaires, Technico-commercial
- Entrepreneur paysagiste

LICENCE 3 Commerce
Vente, Marketing

Ecole de Commerce et Management®

UE de Pré-requis : Les candidats ne possédant pas d'acquis de formation dans le domaine de la vente, le commerce, le marketing sont tenus de suivre les UE ACD002 négociation et management de la force de vente 60 heures - 6 ECTS / ACD006 Fondamentaux des techniques de vente 80 heures - 8 ECTS

UE de la Licence

ESC101 Mercatique I : concepts et études marketing 60 heures - 6 ECTS
Acquérir ou approfondir les notions de base des études marketing par une pédagogie active, illustrée de nombreux exemples concrets. Acquérir les éléments essentiels pour la compréhension et la mise en œuvre d'outils de gestion des processus et d'outils de gestion de l'organisation afin d'atteindre la performance attendue. Finalités pédagogiques: Inciter à la recherche documentaire

ESC103 Veille stratégique et concurrentielle 40 heures 4 ECTS
Avoir une bonne compréhension de la veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise. Acquérir les connaissances des méthodes et des ressources pour la veille concurrentielle. Mettre en application les apports théoriques à travers une mise en situation issue d'un cas réel d'entreprise.

ESC123 Marketing électronique / marketing digital 60 heures - 6 ECTS
Avoir une vision plus claire de l'utilisation des technologies de l'information en communication et commerce électronique. Savoir mieux évaluer les potentialités et les enjeux de l'e-business pour son activité. Savoir intégrer la dimension web dans la politique générale et la stratégie marketing de l'entreprise. Participer efficacement à des projets concrets dans ces domaines.

ESC122 Communication et media 1 : le fonctionnement de la communication 40 heures - 4 ECTS
Comprendre les principales techniques de communication des entreprises des marques et des produits.

EME 101 Management Processus et organisation de l'entreprise : 60 heures
Comprendre leur fonctionnement et appréhender leur gestion. Chaque thématique est abordée sous un angle théorique autant que pratique à travers des outils de gestion. L'auditeur devra prendre le point de vue du manager pour analyser une situation, la caractériser et fournir des recommandations. Faire des liens pertinents entre théories et pratiques managériales en développant une posture réflexive.

ACD109 Négociation et management des forces de vente : Approfondissements 40 heures - 4 ECTS
Préparer et entraîner les participants à intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'action commerciale et à assurer la mise en œuvre des actions retenues. Compléter et actualiser les connaissances des auditeurs dans le domaine de la négociation et du management des forces de vente.

DRA103 Règles générales du droit des contrats 40 heures - 4 ECTS
Maîtriser les aspects théoriques et pratiques du droit des contrats et des obligations. Acquérir une bonne connaissance des règles générales gouvernant les relations entre l'entreprise et ses partenaires (fournisseurs, clients, prêteurs, assureurs, administration, etc.)

CCG101 Comptabilité et contrôle de gestion initiation 40 heures - 4 ECTS
Comprendre les fondements de la comptabilité de gestion et du contrôle de gestion pour saisir la manière dont on les utilise et communiquer avec les spécialistes.

ANG300 Anglais professionnel : parcours collectif 60 heures - 6 ECTS + UA2B12 BULATS
Améliorer ses compétences en anglais à l'écrit et à l'oral pour communiquer efficacement dans des situations professionnelles courantes. Se préparer à la certification des compétences décrites dans le CECRL notamment par le BULATS (Business Language Testing Service)

CCE105 - Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle 40 heures - 4 ECTS
Faire acquérir les outils de communication oraux et écrits mobilisés en situation professionnelle. Sensibiliser aux différentes ressources de l'écrit (papier ou électronique) et de l'oral à mobiliser selon les situations de travail dans une organisation

EXAMEN ECRIT, ORAL ET BULATS : 32 heures

Expertise «Chargé(e) d'affaires en paysage» effectuée au CFA de Valdoie (100 heures)
- Gestion des appels d'offre,
- Suivi financier d'une affaire,
- Gestion d'un portefeuille client et son développement,
- Management des équipes et la culture d'entreprise,
- Maitrise des innovations en terme de matériels et matériaux

C.F.A du Territoire de Belfort
95 rue de Turenne - 90300 VALDOIE
Tél : 03 84 58 49 61
www.valdoie-formation.fr

L'ECM, Ecole de Commerce et Management de Besançon, Dijon et Belfort est la première école en Bourgogne Franche-Comté à proposer tous ses parcours en alternance. L'ECM s'est fixée l'objectif de former des futurs cadres et dirigeants en maintenant une proximité dans ses enseignements et dans son suivi. L'école s'est engagée dans 3 actions fortes :
• Offrir aux étudiants un dispositif pédagogique optimal
• Placer l'entreprise et l'emploi au cœur de l'école
• Accompagner le potentiel des élèves par un suivi personnalisé

ECM-Cnam Besançon
Parc La Fayette
4 rue Alfred de Vigny
25 000 BESANÇON

ECM-Cnam Belfort
Techn'hom 3
16 Rue Becquerel
90 000 BELFORT

ECM-Cnam Dijon
Maison de l'alternance
9bis Blvd Voltaire
21 000 DIJON

03 81 41 85 80 - www.ecm-france.fr

le cnam
Bourgogne – Franche-Comté

Document non contractuel, les diplômes et conditions de délivrance peuvent être modifiés par le valideur. - SAS ECM - RCS de Besançon 423 397 546 000 31

Document mis à jour le 30/11/18