



le cnam
Île-de-France

CAMPUS
Saint-Thomas
de Villeneuve
Saint-Germain-en-Laye



CAMPUS
SAINT-THOMAS DE VILLENEUVE
Saint-Germain-en-Laye

+ Notre valeur ajoutée

- ★ Formation dispensée sur le **Campus**.
- ★ **Équipe pédagogique qualifiée** composée de professionnels et formateurs agréés par le **CNAM**.
Formation dispensée sur le **Campus**.
- ★ **Plateforme en ligne** de mise à disposition des ressources pédagogiques.
Tutorat, suivi individualisé.
Coaching pour la rédaction du rapport d'activité, la soutenance et préparation aux examens.
Masterclass et conférences inspirantes.
Business Game.
- ★ **Accompagnement et ateliers pédagogiques** pour la recherche d'entreprise.
- ★ Réseau de **+ 200 entreprises partenaires**.

100% de réussite à l'examen (résultats Promotion 2024).
La licence est un diplôme de niveau Bac+3
qui **valide 60 crédits ECTS**.



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.
Sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale.
Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap :
responsableufa@stv-st-germain.fr

En savoir +



Campus
Saint-Thomas de Villeneuve
2, av. du Président J-F Kennedy
78100 Saint-Germain-en-Laye
01 39 21 83 25
secretariatufa@stv-st-germain.fr

A proximité du et du



mise à jour nov. 2024

3ème année - en alternance

le cnam
Île-de-France

LICENCE GENERALE

DROIT | ECONOMIE | GESTION

Mention **GESTION**

Parcours

COMMERCE VENTE MARKETING

Niveau 6 anciennement II

Durée 1 an

Contrat d'apprentissage

Rythme d'alternance :

3 jours en entreprise / **2 jours** en formation

Formation **100% gratuite** pour l'apprenti
(prise en charge par le coût contrat).
Rémunération selon son âge et
son niveau de formation.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Animer les forces de ventes.

Piloter la relation client.

Prendre en charge la **veille stratégique** et des projets commerciaux

Gérer des unités commerciales et des sites e-commerce.

Appréhender les éléments de **l'environnement économique** de l'entreprise.

Intégrer les **dimensions managériales, juridiques et de gestion** dans les missions professionnelles.

Collaborer avec les services marketing et commerciaux.

Gérer les espaces de vente et encadrer les équipes commerciales.

Utiliser **les outils et les stratégies** du marketing digital et de la communication.

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

- ✓ **Veille** stratégique et concurrentielle
- ✓ **Négociation et management** des forces de ventes
- ✓ Règles générales du **droit des contrats**
- ✓ **Management des organisations**
- ✓ **Marketing digital** et plan d'acquisition on-line
- ✓ Comptabilité et **contrôle de gestion**
- ✓ Anglais professionnel
- ✓ **Data science** au service de la gestion de la relation client - CRM
- ✓ Marketing **B to B**
- ✓ Pratiques écrites et orales de la **communication** professionnelle
- ✓ **Expérience professionnelle et rapport d'activité**

METHODES MOBILISEES ET MODALITES D'EVALUATION

Cours magistraux, études de cas, mise en situation, travail collaboratif et **environnement numérique,** entretiens pédagogiques.

Partiels écrits ou contrôle continu

Rapport d'Activité Professionnelle et soutenance devant jury.

CONDITIONS D'ADMISSION

Titulaire d'un diplôme de **BAC+2 (niveau 5) du domaine commercial.** BTS, BUT 2, L2, titre certifié équivalent (120 crédits ECTS). Sélection **sur dossier** (dès janvier) + **entretien de motivation***.

*inscription définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

INSERTION PROFESSIONNELLE

En responsabilité dans des fonctions **COMMERCIALES & MARKETING :**

Ingénieur d'affaires
Responsable commercial
Responsable de boutique
Chef de produit
Chef de projet digital
Assistant marketing
Gestion de projet

PARCOURS POST-DIPLOME

Master Universitaire
Titres RNCP de niveau 7
Écoles de management

**Mastère Manager en stratégie d'entreprise
du Supérieur Saint-Thomas**

OUVERTURE EN SEPTEMBRE 2025