en partenariat avec le CNAM
en région Centre-Val de Loire

le cnam
Centre-Val de Loire

LICENCE / DEG*
MENTION GESTION
PARCOURS **COMMERCE, VENTE ET MARKETING**

Sites d'Orléans et de Tours

*Droit Économie Gestion

Conditions d'accès

Cette licence s'adresse principalement à des diplômés bac+2 ou niveau 5 (voir partie public visé)

Contact

Scannez ce QR Code pour entrer en contact avec votre Chargé.e de Relation Clients :

Code RNCP : 42362 *Date d'enregistrement : 03/04/2026*
Certificateur : Le CNAM – Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

'aftec
Alternance Post-Bac
& Formation Professionnelle

www.formation-aftec.com

LICENCE / DEG* MENTION GESTION PARCOURS **COMMERCE, VENTE ET MARKETING**

**Droit Économie Gestion*
Éligible CPF

Prérequis Bac +2 ou certification niv. 5 | **Durée** 1 an | **Formation rémunérée** | **Réseau d'entreprises partenaires** | **Campus d'Orléans et Tours**

TARIFICATION | **Dispositif apprentissage :** Tarification selon le niveau de prise en charge par certification et par branche précisé dans le référentiel publié par France Compétences | **Autres dispositifs :** Nous consulter.

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

La licence Commerce-Vente-Marketing est conçue pour fournir aux apprenants une solide culture générale et d'entreprise, ainsi que les connaissances requises pour maîtriser les techniques de vente, de négociation, de management et de stratégie commerciale.

Les titulaires de la licence pourront 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.

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale :
- à appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- à encadrer et assurer un management de proximité
- à mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- à maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce /vente /distribution /marketing

Ces visées professionnelles peuvent être étendues par un parcours complémentaire en Master Innovation, Entreprise et Société qui permet l'accompagnement de professionnels capables d'accompagner les organisations sur les principales dimensions de leur avenir, à savoir l'anticipation et la prospective, l'innovation et la transformation des organisations.

PUBLIC VISÉ ET CONDITIONS D'ACCÈS

Toute personne :
- Titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 5 ;
- Ayant validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS ;
- Justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures – VES) ;
- Justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

En fonction du profil de l'apprenant et du résultat du positionnement, le parcours de formation pourra être adapté en termes de modalités d'apprentissage et d'organisation.

DESCRIPTIF & CONTENU DE LA FORMATION TOTAL : 505 heures de formation

*Le module de formation *Enjeux des transitions écologiques* dispensé en FOAD permet de comprendre les enjeux sociétaux des transitions écologiques par le développement d'une culture scientifique pluridisciplinaire autour des enjeux liés à la transition écologique. Ce module permet également de comprendre les principaux équilibres et principales limites du système planétaire et les enjeux d'atténuation et d'adaptation au changement climatique.

Blocs de compétences	Durée
Veille stratégique et concurrentielle	36h
Négociation et management des forces de vente (Orléans) ou Techniques de marchandisage (Tours)	45h
Principaux contrats de l'entreprise : Droit de la vente	36h
Management des organisations	45h
Marketing digital et plan d'acquisition on line	45h
Comptabilité et contrôle de gestion - Initiation	36h
DATA science au service de la GRC	45h

Blocs de compétences	Durée
Anglais et pratiques professionnelles	30h
Mercatique 1 : Les études de marche et les nouveaux enjeux de la DATA	45h
Stratégie de communication multicanal	45h
Enjeux des transitions écologiques : Comprendre et agir (FOAD)*	30h
Applications des études théoriques à la vie de l'entreprise	10h
Rapport d'expérience professionnelle	40h
Accomp. socio-professionnel éducatif et européen	17h
Total	505h

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation permet d'acquérir un large panel de compétences telles que :

• Collaborer au sein de (ou avec) services marketing, commercial, ADV et production

• Connaître les tendances du marché

• Mettre en œuvre les outils de politique commerciale en fonction des orientations générales définies par la direction de l'entreprise

• Mettre en œuvre un plan d'action commerciale

• Identifier des actions permettant de concourir à la réalisation des objectifs

• Réaliser des études de marché

• Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ;

• Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)

• Maîtriser et mettre en œuvre le techniques fondamentales utilisées en commerce / vente / distribution / marketing

• 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 œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle ;

• Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale ;

• Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

• La formation est organisée en présentiel et partiellement en distanciel selon un rythme d'alternance qui permet une montée en compétences progressive en s'appuyant sur le vécu de l'apprenant en entreprise.

• Alternance d'apports théoriques et de mises en situation (études de cas, analyse de dossiers, pédagogie inversée, pédagogie par projet).

• Apprentissage de la méthodologie de recherche pour la constitution d'une bibliographie/sitographie à partir d'un centre de ressources et d'un espace de documentation en ligne.

• Mise à disposition de salles informatiques.

• Accessibilité à l'espace Numérique de Formation (ENF) du Cnam (Moodle, Office 365, Ressources Documentaires, SOFA...)

MÉTHODES D'ANIMATION

La diversification des pratiques pédagogiques permet d'exploiter les situations de travail et les compétences transversales auxquelles l'apprenant est confronté tout au long de son parcours :

• Mises en situations professionnelles.
• Jeux de rôle.
• Interventions de professionnels.
• Travail en mode projet.
• Ateliers de professionnalisation.
• Orga. et participation à des évènements.
• Sorties pédagogiques en lien avec le métier, etc.

TUTORAT PÉDAGOGIQUE

Un formateur assure tout au long du parcours pédagogique :

• le suivi des acquisitions en cours de formation et en situation de travail (visites en entreprise) qui prend la forme d'entretiens de tutorat ou de e-tutorat

• l'ajustement du parcours de formation, notamment par l'animation de formations des tuteurs organisée dès les premières semaines de formation.

CERTIFICATION

L'obtention du diplôme (de niveau 6) est soumise à 3 conditions :

• Validation du rapport d'expérience professionnelle (EP) par un rapport d'activité dans lequel le candidat met en évidence l'adéquation de son EP avec les UE correspondantes.

• Obtention d'une moyenne générale de 10/20 sur l'ensemble des UE (principe de compensation) : contrôle continu et/ou évaluations intermédiaires et évaluation finale

• Justification d'un an d'expérience professionnelle dans un ou plusieurs domaines couverts par la Licence.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Secteurs d'activité : Activités financières et d'assurance • Activités immobilières • Activités spécialisées, scientifiques et techniques • Activités de services administratifs et de soutien • Autres activités de services • Collaborateur de chef d'entreprise • Assistant de gestion PME/PMI • Assistant commercial • Attaché commercial • Assistant logistique

Codes Métiers ROME :
M1704 – Management de la relation clientèle
M1705 – Marketing
M1707 – Stratégie commerciale
D1401 – Assistant commercial
D1402 – Relations commerciales grands comptes et entreprises
D1406 – Management des forces de vente

ORGANISATION DE LA FORMATION

POSITIONNEMENT EN ENTRÉE DE FORMATION

Un entretien conseil sera dans un premier temps mené par le Chargé de Relation Client. Celui-ci s'assure des prérequis nécessaires à l'entrée en formation.

Dans un second temps, selon les besoins, une étude plus approfondie sera effectuée par le chef de projet en design de parcours.

DURÉE DE LA FORMATION : 505h.

POINTS FORTS

• Un parcours d'accompagnement à la détermination du projet d'orientation est proposé au candidat en amont de son entrée en formation ainsi qu'une aide à la recherche d'entreprises permettant la signature d'un contrat en alternance. *(Accompagnement méthodologique, espaces ressources, mise en relation avec les entreprises partenaires).*

• Un référent handicap accompagne l'apprenant tout au long de son parcours de formation, notamment pour l'aménagement de la formation et des modalités de certification.

LE PARTENARIAT AFTEC/CNAM

Un diplôme de l'enseignement supérieur porté par le CNAM et co-construit pédagogiquement avec l'AFTEC.

Des formateurs et des professionnels agréés par le CNAM
Dans une démarche d'amélioration continue appuyée lors du Conseil de perfectionnement, une évaluation de la formation dans son ancrage territorial, en présence des entreprises et des responsables pédagogiques ainsi que des délégués de promotion est mise en œuvre afin de permettre de répondre au plus juste aux besoins en emploi des entreprises et retravailler les apports du parcours, inclure de nouvelles modalités pédagogiques et les projets pratiques tant en cours de formation qu'en entreprise.

Un accompagnement de proximité
Encadrement, suivi, formateurs référents, visites en entreprise, animation de formation de tuteurs entreprises.
La pédagogie de l'alternance : la formation est organisée selon un rythme d'alternance qui permet une montée en compétences en s'appuyant au maximum sur l'expérience de l'apprenant en entreprise. L'équipe pédagogique favorisera, autant que faire se peut, l'approche transversale des concepts.

Innovation pédagogique
• Modalités d'enseignements intégrant une pédagogie par projet en priorité incluant une dimension à la fois collective, collaborative et proactive.
• Ateliers en travaux collectifs en présentiel
• Accessibilité aux ressources pédagogiques du Cnam via l'ENF
• Mobilisation régulière d'outils innovants : serious game, plateforme numérique, etc.

DEVENIR ALTERNANT.E

AVEC AFTEC FORMATION
EN 5 ÉTAPES

01

PRÉINSCRIPTION

Remplir le formulaire de préinscription sur notre site **formation-aftec.com**, rubrique Alternance/devenir alternant.

02

TEMPS D'INFORMATION

Participer à un temps d'information bimensuel ;
Vous recevrez des informations sur :
- Le contrat d'apprentissage/contrat de professionnalisation.
- La formation choisie, le contenu, les finalités professionnelles, les activités à réaliser en entreprise, les débouchés et poursuites d'études.
- Télécharger un dossier de candidature.

Flashez et préinscrivez-vous

03

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Retourner le dossier de candidature, puis prendre rendez-vous avec un **Chargé de Relation Clients.**

04

ENTRETIEN CONSEIL

Vous recevrez des informations et conseils sur :
- La recherche d'entreprises
- La rédaction de votre CV et la lettre de motivation
- L'entretien de recrutement : des outils de préparation
- Votre projet professionnel
- Des réponses à toutes vos questions...

05

RECHERCHE ET SIGNATURE D'UN CONTRAT

Proposer votre candidature (CV + lettre de motivation) aux entreprises afin de signer un contrat d'alternance.
- Communiquer avec le Chargé de Relation Clients sur l'avancée de vos recherches.
- Faire valider par le CRC les activités proposées par l'entreprise qui recrute.
- Signer le contrat d'alternance avec l'aide du CRC.

ENGAGÉ RSE Confirmé ★★ AFNOR CERTIFICATION · RE · afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION · RÉGION CENTRE VAL DE LOIRE · Réseau des Référents Handicap · le cnam Centre-Val de Loire

'aftec Alternance Post-Bac & Formation Professionnelle

22 av. des Droits de l'Homme - 45000 ORLÉANS | **02 38 22 13 00**
244 rue Giraudeau - 37000 TOURS | **02 47 36 20 50**
2 rue Bernard Palissy - 37500 CHINON | **02 47 93 43 00**
www.formation-aftec.com | info@formation-aftec.com

© AFTEC - AFTEC-FORMATION_FICHE_LICENCE_DEG_CVM_2026 - Crédits photosFreepik & Adobe Stock