

1 AN

LICENCE COMMERCE, VENTE ET MARKETING

INSTITUT
F2i

EN ALTERNANCE

DIPLÔME D'ÉTAT* - LICENCE 3



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale :

- À appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- À mettre en oeuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- À maîtriser et mettre en oeuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce/vente/distribution/marketing

Les titulaires de la licence posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales et marketing. Cela, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

0149575959

contact-pole-btslicence@ief2i.fr

*Licence Gestion Niveau 6, enregistré au RNCP 35924 par arrêté du 22 janvier 2014, publié au JO sous l'autorité et délivré par le MESRI

CAMPUS

- Vincennes Vignerons
- Vincennes Louis Lumière
- Montreuil

ALTERNANCE

3 Jours en entreprise
2 Jours en formation

POSSIBILITÉS

Contrat d'apprentissage
ou professionnalisation

PUBLICS CONCERNÉS

Étudiants, salariés, demandeurs d'emploi

TARIFS

Nos tarifs et modes de financement sont consultables sur :

<https://www.institut-f2i.fr/financements/>

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr



CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir un titre de niveau 5(EU) correspondant à un diplôme de niveau BAC +2 inscrit au RNCP ou équivalent

Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.

- Le plus: Aptitude aux relations, aisances sociale, intérêt pour la gestion, la négociation, le commerce...

POUR SUIVRE SES ÉTUDES EN SITUATION DE HANDICAP :

Le Groupe IEF2I Éducation accompagne les publics en situation de handicap afin de leur faciliter l'accès aux locaux et leur apporter des aménagements adaptés tout au long de leur parcours scolaire.

Contact :

Marjorie Nouchi, Référente handicap

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : mnouchi@ief2i.fr



EN DÉTAIL

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- 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 faisant références dans la fonction commerciale
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale

INDICATEURS DE QUALITÉ

Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet à l'adresse :

<https://www.institut-f2i.fr/indicateurs-de-performance/>

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Veille stratégique et concurrentielle

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

Règles générales du droit des contrats

Management des organisations

Marketing électronique – Marketing Digital

Comptabilité et contrôle de gestion – Découverte

Anglais Professionnel

Initiation à la gestion de la relation client (CRM)

Stratégie de Communication Multicanaux

Initiation au Marketing BtoB

Pratique écrites et orale de la communication professionnelle

Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications

Les + de la formation

Une formation
plébiscitée par les
entreprises

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel ou /et distanciel

Cas pratiques et mises en situation professionnelles

Accompagnement

Entretiens de suivi

Accompagnement par un référent chargé de suivi IEF2i et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

ÉVALUATION

L'obtention de la certification professionnelle implique le passage d'examens officiels oraux et écrits. Les examens permettent d'appréhender l'assimilation des connaissances mais aussi le parcours de professionnalisation en contrôle continu.

- Mises en situation professionnelle
- Contrôle continu et partiels pour chaque unité d'enseignement
- Rapport d'activité professionnelle et présentation orale devant le jury.

POURSUITE D'ÉTUDES

MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MÉTIERS

Les + de la formation

Des intervenants experts
dans leurs domaines

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE,

ATTACHÉ(E) COMMERCIAL

CHARGÉ(E) D'AFFAIRES

CHEF(FE) DE PRODUIT

ASSISTANT(E) MARKETING

CHARGÉ(E) D'APPLICATION ET DE PARTENARIAT
E-COMMERCE/WEB

CONSULTANT(E) MARKETING

Mise à jour du document le 20/07/2022

DIPLÔME D'ÉTAT* - LICENCE 3



10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes

22 rue des Vignerons 94300 Vincennes

Contact : 01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr