



le cnam

Grand Est



Commerce, marketing et vente

Du Bac+3 au Bac+5

Licence Commerce, vente et marketing

RNCP : 24425 | CPF : 238598 | Cnam LG03606A

Master Marketing et vente

RNCP : 31501 | CPF : 309609 | Cnam : MR11801A



Certification qualité délivrée au titre des catégories actions de formation, et actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience



Le marketing, indispensable moteur des marques

Faire aimer un produit et gagner en parts de marché, c'est l'objectif de toute marque, produit ou service. Que ce soit en créant un argumentaire commercial, un message publicitaire, en fidélisant une communauté ou en étudiant le comportement des consommateurs, les métiers autour de cet objectif sont nombreux et tous les secteurs d'activités (BTP, assurance, immobilier...) sont ainsi pourvus d'un service marketing et/ou commercial.



Un panel de professions en évolution constante

Chaque année, de nombreux jeunes entrent sur le marché de l'emploi avec un diplôme en commerce marketing. Pourtant, ce n'est pas un secteur particulièrement touché par le chômage et pour cause, avoir un diplôme de commerce marketing c'est l'opportunité de se diriger vers un panel important de professions.

Avec internet et le numérique, les relations entre le consommateur et les marques a été bouleversé et cela s'est traduit par la création de métiers de plus en plus pointus (community manager, data scientist, CRM manager...). Un bouleversement qui a conduit les services marketing à s'étoffer quel que soit le secteur d'activité.

Côté commerce, toutes les entreprises dépendent de leur force commerciale qui permet, en s'appuyant sur les outils marketing, de vendre un produit ou un service. Les métiers du commerce sont très rémunérateurs et évolutifs et les commerciaux sont très recherchés comme en témoigne une étude Randstad SmartData d'octobre 2020 qui place les métiers du secteur commercial en deuxième place des plus demandés sur le marché de l'emploi.

Témoignage

“

Le Cnam a été pour moi l'opportunité de changer d'orientation par l'alternance. Grâce aux enseignants qui sont à l'écoute et qui savent motiver leurs élèves, j'ai pu approfondir mes connaissances théoriques en entreprise.

Malgré la crise de la Covid, le Cnam a été réactif et la formation a continué à distance avec une adaptation impressionnante des enseignants.

À la fin de mon cursus j'ai obtenu mon premier CDI en tant que commercial dans mon entreprise de formation. Je remercie le Cnam sans qui rien de cela n'aurait été possible.

”

Dimitri, Licence Commerce, vente et marketing obtenue en 2020

Licence Commerce, vente et marketing

Intitulé officiel : Licence générale Droit, économie, gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing



**Taux d'emploi
à 2 ans : 82,1 %***

**Salaire moyen :
27 590 €***

Les titulaires de la licence développent des projets et activités intégrant les dimensions commerciale et marketing. Il-elle-s utilisent les méthodes et outils appropriés à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Pour candidater

- Être titulaire d'un Bac+2.
- Avoir validé une L1 et une L2 dans une licence Droit économie gestion.
- Justifier d'un niveau de formation Bac+2.
- La formation est également accessible par le dispositif de la validation des études supérieures (VES) et de la validation des acquis professionnels et personnels (VAPP).

Fonctions occupées après le diplôme

- Assistant-e commercial
- Assistant-e marketing
- Animateur-riche commerce
- Assistant-e chef de marché export
- Assistant-e chef de produit
- Assistant-e communication

Compétences visées

- Mettre en œuvre une stratégie marketing, commerciale et de distribution.
- Commercialiser une offre de produits et de services.
- 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.
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

LIEUX ET MODALITÉS DE LA FORMATION

CHAUMONT (52) | METZ (57) | MULHOUSE (68) | SAVERNE (67)⁽¹⁾ | STRASBOURG (67) | VERDUN (55)⁽²⁾

Rythme de l'alternance :

Lundi et mardi en formation / mercredi, jeudi et vendredi en entreprise

⁽¹⁾ Les cours ont majoritairement lieu à Saverne (ponctuellement à Strasbourg) et les élèves interagissent en direct avec les professeurs qui sont en visio depuis Strasbourg.

⁽²⁾ Les cours ont majoritairement lieu à Verdun (ponctuellement à Metz) et les élèves interagissent en direct avec les professeurs qui sont en visio depuis Metz.

NANCY (54) | REIMS (51)

Rythme de l'alternance :

Lundi, mardi et mercredi en entreprise / jeudi et vendredi en formation

TROYES (10)

Rythme de l'alternance :

Deux jours en formation / trois jours en entreprise

CALENDRIER ET CONDITIONS D'ACCÈS

Rentrée : septembre
Accès sur dossier et entretien

PLUS D'INFORMATIONS SUR
cnam-grandest.fr/LG03606A

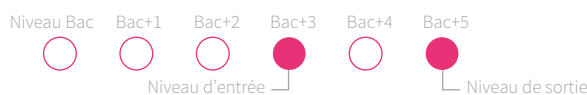
En partenariat avec

À Chaumont et Troyes



Master Marketing et vente

Intitulé officiel : Master Droit, économie, gestion, mention Marketing vente parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé



Taux d'emploi
à 2 ans : 93,2 %*

Salaire moyen :
36 833 €*

Les diplômé·e·s définissent, mettent en œuvre, gèrent et managent la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise.

Pour candidater

- En M1 : Être titulaire d'un Bac+3.
- En M2 :
 - Être titulaire d'un Bac+4 en gestion ou dans un domaine connexe.
 - Être titulaire d'un Bac+5 dans un domaine technique.
 - Avoir une expérience professionnelle de deux ans dans un environnement commercial.
- La formation est également accessible par le dispositif de la validation des études supérieures (VES) et de la validation des acquis professionnels et personnels (VAPP).

Compétences visées

- Définir et mettre en œuvre les actions nécessaires à la vente de produits et services en se situant dans la stratégie de l'entreprise.
- Négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients.
- Définir et développer des systèmes d'information pour piloter les actions.
- Comprendre et mettre en œuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers commerciaux pour mettre en œuvre un management efficace.
- Maîtriser et appliquer des processus mobilisant des ressources à travers une organisation, dans un contexte de concurrence-coopération, pour satisfaire un ensemble de parties prenantes essentielles.
- Créer et manager des actions marketing et/ou commerciales.
- Avoir une expertise marketing et commerciale.

Fonctions occupées après le diplôme

- Ingénieur·e commercial·e
- Commercial·e
- Chargé·e de communication
- Responsable marketing



LIEUX ET MODALITÉS DE LA FORMATION

METZ (57) | VERDUN (55)⁽¹⁾

Rythme de l'alternance :

Lundi et mardi en formation / mercredi, jeudi et vendredi en entreprise

⁽¹⁾ Les cours ont majoritairement lieu à Verdun (ponctuellement à Metz) et les élèves interagissent en direct avec les professeurs qui sont en visio depuis Metz.

MULHOUSE (68) | STRASBOURG (67)

Rythme de l'alternance :

Année 1 | Lundi et mardi en formation / mercredi, jeudi et vendredi en entreprise

Année 2 | Lundi, mardi et mercredi en entreprise / jeudi et vendredi en formation

NANCY (54) | REIMS (51)

Rythme de l'alternance :

Lundi, mardi et mercredi en entreprise / jeudi et vendredi en formation

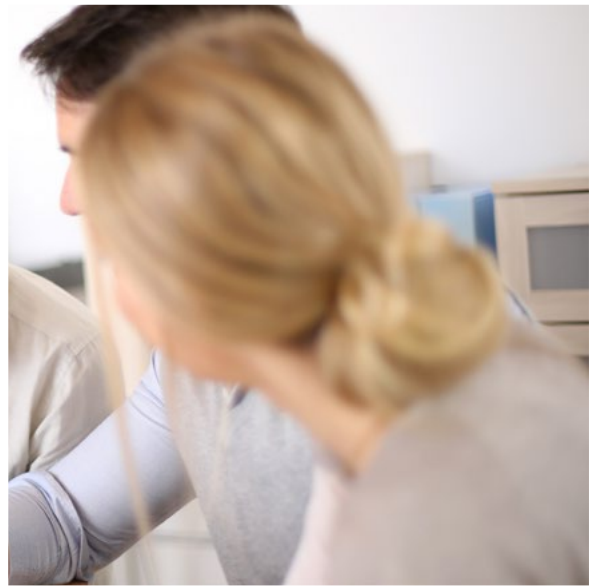
CALENDRIER ET CONDITIONS D'ACCÈS

Rentrée : septembre

Accès sur dossier, note de synthèse et entretien

PLUS D'INFORMATIONS SUR

cnam-grandest.fr/MR11801A



Le dossier de candidature est à télécharger sur **cnam-grandest.fr**

LE CNAM EN GRAND EST

Centre régional

4 avenue du Docteur Heydenreich
CS 65228 F 54052 Nancy Cedex

Siret 823 041 348 00017
APE 8559A



Contacts

Chaumont / Troyes : +33 (0)3 51 25 24 29

Metz / Verdun : +33 (0)3 87 36 81 60

Mulhouse : +33 (0)3 89 42 67 09

Nancy : +33 (0)3 83 85 49 00

Reims : +33 (0)3 26 36 80 00

Saverne / Strasbourg : +33 (0)3 68 85 85 25

alternance@cnam-grandest.fr

cnam-grandest.fr

