

Retrouvez l'ensemble des informations pratiques sur le contrat d'apprentissage à l'adresse

www.stv-st-germain.fr



Dans l'onglet

Supérieur en apprentissage

Rubrique **informations pratiques**



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



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

**Supérieur Saint-Thomas
de Villeneuve**

2, avenue du Président John
Fitzgerald Kennedy
78100 Saint-Germain-en-Laye
01 39 21 83 25
secretariatufa@stv-st-germain.fr



À proximité
du RER A et
du TRAM ligne 13



Licence Générale

Droit | Économie | Gestion

Mention Gestion

PARCOURS

Commerce Vente Marketing

Niveau 6 anciennement II

Durée 1 an, contrat d'apprentissage

Rythme 3 jours en entreprise / 2 jours en formation

Rentrée mi-septembre 2023

Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat), et rémunérée selon son âge et son niveau de formation.



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



© Canva Studio

Objectifs de la formation



Former des managers capables d'animer les forces de ventes, de piloter la relation client, de prendre en charge la veille stratégique et des projets commerciaux, de gérer des unités commerciales ainsi que des sites e-commerce.

Appréhender les éléments de l'environnement économique externe et concurrentiel de l'entreprise ou du réseau. Intégrer les dimensions managériales, juridiques et de gestion dans les missions professionnelles.

Collaborer au sein d'entreprises privées dans les services marketing et commerciaux. Gérer les espaces de vente et encadrer les équipes commerciales.

Utiliser les outils ainsi que 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
- Gestion de la relation client (CRM)
- Marketing B to B
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
- Expérience professionnelle et rapport d'activité

Mis à jour le 29.11.2022

1 Méthodes mobilisées

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

2 Modalités d'évaluation

- Partiels écrits ou contrôle continu pour chaque unité d'enseignement
- Rapport d'Activité Professionnelle et soutenance devant jury

3 Conditions d'admission

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) du domaine tertiaire, BTS, DUT, titre certifié équivalent (120 crédits ECTS)
- Sélection des candidats sur dossier à partir de février
- Entretien de motivation
- Inscription définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage

4 Débouchés professionnels

Insertion professionnelle en responsabilité dans des fonctions commerciales et marketing :

- Chargé de clientèle
- Attaché commercial
- Chargé d'affaires
- Ingénieur d'affaires
- Chef de produits
- Assistant marketing
- Chargé d'études marketing
- Responsable commercial
- Chef de rayon
- Responsable adjoint d'unité commerciale
- Responsable de boutique
- Chef de projets digital

5 Parcours post-diplôme

- Master Universitaire (Marketing, et Digital, Ingénierie d'Affaires, Développement Commercial, Direction d'Unité opérationnelle, Management d'entreprise, Gestion de projet...) et autres titres RNCP de niveau 7
- Écoles de management
- Insertion professionnelle

Notre valeur ajoutée

- Équipe pédagogique qualifiée composée d'intervenants du CNAM (Professionnels en exercice ou professeurs) et d'enseignants/formateurs de ST THOMAS agréés CNAM
- Formation dispensée au sein du Campus de ST THOMAS
- Salle équipée de matériel numérique
- Plateforme en ligne de mise à disposition des ressources pédagogiques
- Accompagnement pour la recherche d'entreprise
- Réseau d'entreprises partenaires
- Atelier pédagogique
- Tutorat, suivi individualisé
- Coaching pour la rédaction du Rapport d'Activité, la soutenance et préparation aux examens



La licence est un diplôme de niveau Bac+3 qui valide 60 crédits ECTS