



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**.

Equipe pédagogique qualifiée composée de professionnels et formateurs agréés par la CNAM.

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 en 2024 et 95% de réussite à l'examen en 2025.



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'invalidité et/ou contre-indication médicale.

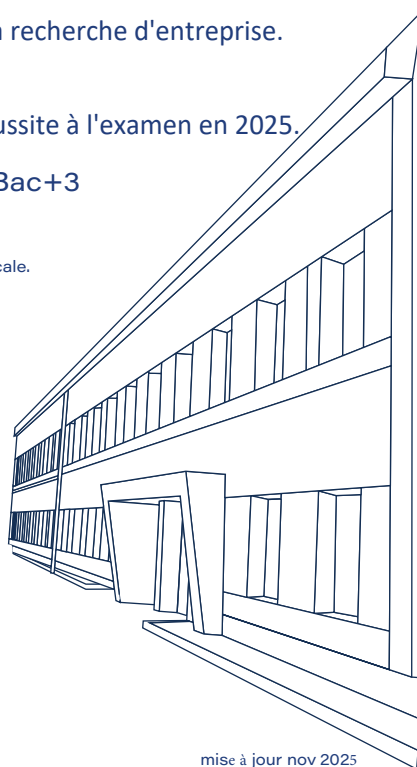
Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap : responsableufa@stv-st-germain.fr

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 2025

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

Expérience professionnelle et rapport d'activité .

Stratégie de communication multicanal

Enjeux des **transitions écologiques**

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**

Mercatique - **études de marché** et nouveau enjeux de la **Data**

Veille stratégique et concurrentielle

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

