



COMMERCE



ALTERNANCE

Licence Commerce, Vente et Marketing – Agro-commerce

OBJECTIFS PROFESSIONNELS DE LA FORMATION

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

- à appréhender l'environnement économique de l'entreprise, notamment dans les domaines agricoles.
- 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

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, marketing, 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.

PROGRAMME

- Veille stratégique et concurrentielle
- Négociation et Management des forces de vente : approfondissements
- Règles générales du droit des contrats
- Management des organisations
- Marketing Digital et Plan d'acquisition online
- Comptabilité et contrôle de gestion Découverte
- Anglais professionnel
- Initiation à la gestion de la relation client (CRM)
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
- Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data
- Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3
- Cultures pérennes

DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ;
- 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.

- | | |
|---|--|
| - Merchandising | - Etudes de marchés et projets commerciaux |
| - Études marketing | - Négociation et vente |
| - Technique de marketing | - Vendeurs généralistes |
| - Stratégie commerciale de l'entreprise | - Attachés commerciaux |
| - Vente distribution | - Professions intermédiaires commerciales |
| - Commerce | |
| - Marketing | |

CONTACT



Olivier RUYFFELAERE

o.ruyffelaere@institutdegenech.fr



28 rue Victor Hugo
59810 Lesquin



03 20 62 29 99



www.institutdegenech.fr

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie qui combine enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences.
- Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.
- Travaux de groupe, pédagogie active, inductive, déductive, projets sur thématiques.
- Pratiques professionnelles au centre de formation.
- Visites d'entreprises, de salons professionnels...
- Contrôle des activités de l'apprenti avec le livret d'apprentissage, les bilans semestriels et les visites en entreprise.

MODALITÉS

PUBLIC

Toute personne désireuse de travailler dans le domaine du commerce agricole

PRÉREQUIS

Accès en L3 :

- aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau III ;
- aux personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS ;
- aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures - VES) ;
- aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Entretien individuel et test de positionnement (décision dans les 20 jours suivant le 1^{er} contact)
- Avoir conclu un contrat d'apprentissage

NOMBRE DE PARTICIPANTS

8 à 20 participants

DATES, DURÉE, LIEU

- Durée : 1 an (535 heures)
- Rythme de l'alternance : 1 semaine de cours par mois, à l'Institut de Genech (59242 Genech)
- Début : septembre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Expérience professionnelle requise pour la validation de la licence si le parcours concerne la L3 : Un an temps plein dans la spécialité du diplôme ; Si l'expérience d'un an est hors spécialité, elle sera complétée par un stage de six mois dans la spécialité.

Modalités de validation

Valider les UE et UA, justifier de l'expérience professionnelle demandée.

Pour obtenir la délivrance de ce diplôme, il est indispensable d'apporter la preuve du passage d'une certification en langue anglaise datant de moins de 2 ans.

Liste des certifications reconnues

TARIFS DE LA FORMATION

Formation prise en charge par les OPCO et les financements obtenus par le CFA. Le reste à charge pour l'apprenti et l'entreprise est donc nul.

ACCESSIBILITÉ

- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap

