

SUP ST JO Dijon

Licence 3 Commerce Vente Marketing

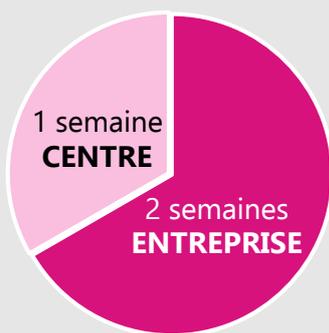
Code RNCP : 24425 Code diplôme : 20531023

Contrat
PRO

Formation diplômante en **alternance**

Contrat
d'APPR

Objectif : Former des professionnels pour assurer la mise en œuvre de stratégie marketing et de pilotage d'actions commerciales.



Débouchés :

- Management de département marketing
- Administration des ventes
- Management relation clientèle
- Relation Technico-Commerciale
- Assistant Marketing / Communication



Poursuites d'études :

- **Bac +5 Manager de Projet en Communication & Marketing**
- Master Business and Management
- Master International Business
- Écoles de Commerce

Points forts :

- Projet applicatif avec des entreprises réelles
- Concours Les Négociales
- Formation assurée par des professionnels reconnus et experts de leur domaine
- Accompagnement individuel tout au long du parcours
- Confiance renouvelée chaque année auprès des partenaires

campus
La Salle★



Avantages pour les alternants

Expérience professionnelle + salaire
Diplôme de l'Enseignement Supérieur
Formation gratuite

Contenu de formation*

MODULES	Code CNAM	Contenus
Négociation et management des forces de vente	ACD109	Intégration de la démarche marketing dans la conception du plan d'action commerciale et mise en œuvre des actions retenues ; préparer et conduire un entretien de vente/une négociation, créer une entreprise commerciale.
Management des organisations	MSE101	Comprendre le fonctionnement des entreprises et appréhender leur gestion. Analyser une situation, la caractériser et fournir des recommandations; appréhender les approches contemporaines de la gestion d'équipe et de la culture d'entreprise.
Veille stratégique et concurrentielle	ESC103	Compréhension de la veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise; recommandations pour la mise en place d'un système de veille dans l'entreprise.
Marketing digital	ESC123	Acquisition d'une vision claire de l'utilisation des leviers du marketing digital ; évaluer les potentialités et les enjeux de l'e-business pour son activité ; intégrer la dimension Web dans la politique générale et la stratégie marketing de l'entreprise.
Pratiques écrites & orales de la communication professionnelle	CCE105	Acquisition des outils de communication oraux et écrits mobilisés en situation professionnelle ; dynamique de l'interaction orale ; usage des différents instruments d'information et de communication en situation professionnelle.
Règles générales du droit des contrats	DRA103	Compréhension du processus de négociation et de conclusion d'un contrat et des risques d'exécution ; appréhension et utilisation des clauses contractuelles usuelles.
Comptabilité et contrôle de gestion : découvertes	CCG100	Compréhension de l'articulation comptabilité générale, comptabilité de gestion et contrôle de gestion.
Anglais professionnel	ANG300	Améliorer ses compétences en anglais oral et écrit pour communiquer efficacement dans des situations professionnelles courantes. Préparation à la certification des compétences décrites dans le CECRL (BULAT/TOEIC).
Initiation à la gestion de la relation client - GRM	CSV002	Découvrir l'évolution de la vision client, les outils de création de la connaissance client, les programmes de fidélisation et les problématiques spécifiques à l'utilisation des différents canaux d'interaction comme les centres d'appels, le courrier, l'email, le chat, etc. L'évolution des outils et des technologies (leur utilisation dans la gestion de la relation client).
Initiation au marketing B2B	CSV003	Être capable de rédiger un scénario de vente, établir le contact avec le client, déterminer les besoins du client, renseigner un client, lui présenter un service, fournir des réponses à ses objections, conclure une vente.
Alternance en entreprise	UAME10	Rapport d'expérience professionnelle

Comment postuler ?

1. Être titulaire d'un Bac + 2
2. Télécharger le dossier d'inscription sur : https://www.stjodijon.com/wp-content/uploads/2020/03/Dossier_candidature_CVM_2020.pdf le compléter et le renvoyer
3. Entretien de motivation
4. Recherche d'entreprises en partenariat avec le Centre de Formation

* Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

(À définir en fonction des besoins de compensation, contacter notre référente handicap : Carine Roblet 03 80 59 20 09)



Plus d'infos : www.stjodijon.com

39 rue du Transvaal - 21010 Dijon Cedex BP 51090

03.80.59.20.14 . cfc-cfa@stjodijon.com