



## LA FORMATION

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise.
- Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales
- 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 des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilités et d'autonomie significatif. Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

## MODALITÉS

**Dates de formation :** De septembre à juin.

**Délais d'accès :** Entretien dans les 30 jours suivant le 1er contact.

**Durée de formation :** Formation proposée en contrat d'apprentissage d'1 an (Nb Heures : 535).

### Évaluation :

50% Contrôle continu en cours de formation.  
50% Épreuves terminales en fin de formation.

### Conditions d'admission en L3 :

- Avoir entre 16 et 29 ans sans restriction d'âge pour les personnes relevant d'une RQTH.
- Aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre 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) ou d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

### Accessibilité :

Les locaux sont entièrement accessibles aux personnes à mobilité réduite.  
Réglementation ERP. Orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap.

### Tarifs :

Pour 12 mois : coût moyen de 6500€. Formation prise en charge par l'OPCO et les financements obtenus par l'UFA. Le reste à charge pour l'apprenti et l'entreprise est donc nul.

IET / UFA

Route de Warhem  
59492 Hoymille

Tel. 03.28.68.67.75

[www.iet-hoymille.fr](http://www.iet-hoymille.fr)

Mail : [hoymille@cneap.fr](mailto:hoymille@cneap.fr)



## PROGRAMME

### Formation pratique et théorique :

- Projets commerciaux et actions professionnelles.
- Visites, conférences, intervenants.
- Immersion et mises en situations professionnelles.
- Utilisation d'outils informatiques et multimédias.
- Etudes de cas.
- Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

### Tronc commun :

- Veille stratégique et concurrentielle
- Négociation et Management des forces de ventes : approfondissements
- Règles générales du droit des contrats
- Management des organisations
- Marketing électronique - Marketing Digital
- 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 : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data
- Expérience professionnelle

### Rythme de l'alternance :

2 jours de cours par semaine.

## DÉBOUCHÉS ET POURSUITE 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.
- Poursuite d'études possible en Master.

## L'APPRENTISSAGE C'EST :

- Suivre une formation diplômante et gratuite
- Signer un contrat de travail
- Percevoir un salaire entre 27 et 78 % du SMIC voire 100% pour les plus de 26 ans.
- Construire une expérience professionnelle

### Contacts :

#### Bapst Rudy

Tel : 06 76 70 10 24

Mail : bapstru@iet-hoy-mille.fr

#### D'Hem Florence

Tel : 07 57 09 13 65

Mail : dhem.fl@iet-hoymille.fr

iet-hoymille.fr f > UFA hoymille @ > ufa\_hoymille

