

## LICENCE DROIT ECONOMIE GESTION

### PARCOURS COMMERCE, VENTE, MARKETING « Développement clientèle »

## Objectifs

Cette licence générale DROIT ECONOMIE GESTION parcours Commerce, Vente et Marketing, « Développement Clientèle » vise à former des cadres commerciaux, commerciaux, chargé(e)s de clientèle, conseiller(ère)s commerciaux, autonomes, sédentaires ou itinérant(e)s, sur tout segment de clientèle, secteur d'activité et canal de distribution dans l'objectif de maîtriser l'analyse de marché, la gestion administrative et commerciale, la gestion de portefeuille clients/fournisseurs, la négociation et le marketing, tout en maîtrisant les outils digitaux.

## Programme

### Parcours Softs Skills et insertion professionnelle :

- Didactique et méthodologies d'apprentissage
- Positionnement personnel et professionnel
- Culture d'entreprise
- Les nouvelles formes de travail et de collaboration
- Communication interpersonnelle
- Veille stratégique et concurrentielle
- Gestion et conduite de projet
- Les outils de l'efficacité professionnelle

### Tronc commun :

- Négociation et management des forces de vente - Approfondissements
- Anglais professionnel
- Comptabilité et contrôle de gestion Découverte

### Date de la formation :

Octobre 2024 – Juillet 2025

### Durée en centre de formation :

580 heures minimum

### Organisation de la formation :

Sur 12 mois selon un rythme d'alternance 2 jours de formation et 3 jours en entreprise

### Niveau du diplôme :

BAC+3 - Niv 6 - 180 eccts

Licence générale

Diplôme délivré par le CNAM

conservatoire national des arts et métiers

Arrêté du 28/01/2019 Accréditation

2024/2025

### Pré-requis :

Diplôme bac+2 ou titre RNCP niveau 5

(BTS, DUT dans le domaine du marketing

ou de la vente) ou L1 et L2 Eco, (120

crédits ECTS)

Ou obtention niveau bac+2 par la

validation des études supérieures (VES) ;

Ou l'expérience professionnelle ou

personnelle (VAE et VAPP)

- Maîtrise du Pack Office

- Initiation à la gestion de la relation client
- CRM Initiation au marketing B to B
- Règles générales du droit des contrats
- Veille stratégique et concurrentielle
- Stratégie de communication multicanale
- Marketing électronique/marketing digital
- Management des organisations
- Rapport d'activité

### Enseignements de spécialité :

#### Module « Développement Clientèle » à travers le/ les cas fil rouge

Les étudiants réalisent préalablement pour chaque cas fil rouge (commande d'une entreprise réelle ou fictive) un diagnostic interne et externe, avec une étude de marché et un business model CANVAS initial. A la suite de ces travaux, ils ont pour mission de travailler leurs propositions de valeur en groupe et sous forme de compétition pour répondre aux problématiques du ou des cas fil rouge.

### Déroulé détaillé:

- Le brief de l'entreprise
- Un diagnostic interne et externe
- Une étude marketing de l'entreprise sur son marché
- Un audit de marketing phygital (commerce et e-commerce)
- Un audit sur l'engagement marketing/vente entreprise/client
- Un portefeuille de propositions de valeur
- Une stratégie marketing
- Un prototypage des choix marketing

## Suite de Parcours

### Poursuite d'études :

- Mastère Ingénieur d'Affaires
- Mastère Manager du développement commercial
- Concours passerelle PGE
- Master ou Mastère

### Public concerné :

De 17 à 29 ans révolus : apprentissage  
Demandeur.euse d'emploi  
Salarié.e  
Particulier

### Modalités d'admission :

Etude du dossier de candidature et entretien, tests de positionnement (sous réserve)

### Modalités de validation :

BAC+3 - Niv 6 - 180 ects  
30% en contrôle continu + 70% en partiel final sous réserve des unités + validation rapport d'activité

### Méthodes mobilisées :

Formation en présentiel  
Formateur(trice)s agréé(e)s CNAM  
Alternance d'apport théorique et de cas pratique

### Taux de réussite 2023 :

100%

### Code RNCP :

35924

### Code Diplôme :

20531023

### Tarifs et modalités de financement :

Sous réserve des conditions d'éligibilité :  
Contrat d'apprentissage/ de professionnalisation, Financement individuel, Dispositif PRO-A, Dispositif AFEST, CPF de transition.  
Autres et financement public : nous consulter  
Tarifs : nous consulter

### Informations et renseignements :

Clara MARCHAND  
clara.marchand@co-sup.com  
Port : 06.36.46.87.02

### Insertion professionnelle :

- Assistant(e) marketing
- Assistant(e) communication
- chargé(e) de communication
- Commercial(e) B to B
- Chargé(e) d'affaires
- Technico-Commercial(e)
- Manager commercial(e)
- Chef(fe) de secteur
- Responsable commercial(e)

### Lieu(x) de formation :

CO'SUP  
53 rue Louis Pasteur  
76130 Mont Saint Aignan  
Tel : 02.79.02.79.40

### Accès :

Parking, bus (F2) et TEOR

### Accès handicapés :

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap

### Mandataire Porteur Greta Rouen

N° SIRET :  
197 600 968 000 22

### N° déclaration d'existence :

2376P001876

### Code APE :

8559A

*Pour découvrir la vie de  
Co'sup, rendez-vous sur  
Instagram*

