

**CODE RNCP : 35924****NIVEAU : Diplôme de niveau 6****CERTIFICATEUR : CNAM****DATE DE LA PUBLICATION DE LA FICHE : 24/09/2021****DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 31/08/2026****CODE NSF : 314 - 313 - 310****FORMACODE(S) : 32054 - 31637****CODE ROME : M1401 - M1203 - M1604 - M1605****le cnam**
Hauts-de-France**LIEN FRANCE COMPÉTENCES : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35924/>**

PUBLIC

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac + 2 à orientation technique ou commerciale (DUT, BTS Tertiaires...)

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités d'accès : Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'alternance.

Délais d'accès : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » (Article L.6222-12 du Code du travail)

Accessible via VAE - <http://www.vae.gouv.fr>

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue, le la jeune sera capable de :

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- Mettre en œuvre les techniques générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- Maîtriser et mettre en œuvre les principales techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce / vente / distribution / marketing
- 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.

PERSPECTIVES POST-FORMATION

La licence CVM est une formation professionnelle qui conduit directement les diplômés à une insertion professionnelle en vue un poste d'attaché commercial, d'agent commercial, de chargé d'affaires, d'assistant marketing, de chargé d'étude produit, d'assistant marketing, d'acheteur, de chef de rayon, de responsable de magasin, de responsable des ventes, de directeur d'un centre de profit.

Poursuite d'études possible : tous masters du secteur commercial, vente et marketing ou écoles de commerce. Master Marketing Vente, Titre MDO

LIEU DE LA FORMATION

Locaux de la Haute Ecole d'Arras (HEA)
28 rue Baudimont à Arras

VALEUR AJOUTÉE

- accompagnements (point écoute),
- projets pédagogiques,
- partenariats
- réseau d'anciens élèves
- Semaine professionnelle
- Partenariat avec le Cnam

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Théories – pratiques – mises en situation professionnelle – Interventions de professionnels
Cas pratique – mises en situation – exposés – projets

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Examen final (épreuves orales, écrites et mise en situation professionnelle)

Soutenance de rapport de projets

Diplôme d'Etat Bac + 3

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés. Concernant l'évaluation des blocs de compétences, chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction du chemin d'accès à la certification : formation initiale, VAE, formation continue. Chaque ensemble d'enseignements à une valeur définie en crédits européens (ECTS). Pour l'obtention du grade de licence, une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits ECTS.

Validation totale ou partielle des modules, blocs de compétences

DURÉE DE LA FORMATION

550 heures en centre de formation échelonnées sur 12 mois

Début de la formation à compter de septembre

ENTREPRISES

Toute entreprise dotée d'une fonction commerciale (en indépendant, franchise, concession, free-lance... en B to B ou B to C), dans tout type de secteurs d'activité : immobilier, banque, assurance, courtage, tourisme, communication, publicité, automobile, équipement industriel... Boutique, Distribution de proximité, grande distribution, distribution spécialisée, dans les produits ou produits : sport, cosmétique, prêt-à-porter, agro alimentaire, bricolage, décoration. Agences marketing, événementielle, de communication, de publicité

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 – maximum 25

TARIFS DE LA FORMATION

Conditions tarifaires sur demande

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 «fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 6556 €. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Selon le décret n°2025-585 du 27 juin 2025 relatif à la prise en charge des actions de formation par apprentissage et l'article R.6332-25-1, une participation obligatoire entreprise de 750€ sera demandée pour les certifications professionnelles de niveaux 6 et 7.

Article L.6211-1 : « **La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.** »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du Code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION 2025

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux d'interruption en cours de formation	Taux de poursuite d'études	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois *	Taux d'insertion professionnelle en lien avec le métier *
78 %	15 %	91 %	100 %	100 %

Lien Inserjeunes : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

* Source = issue de la consolidation des enquêtes réalisées sur l'action / * NC Non Connu

COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT

17 rue Saint Maurice – CS 40573 - 62000 ARRAS Cedex

03 21 16 18 00



EXPERT MISE EN RELATION SERVICE DÉVELOPPEMENT DU CFA

developpement@cfajeambosco.fr

SERVICE DÉVELOPPEMENT UFA BAUDIMONT

relations-entreprises@baudimont.com

