

**SE FORMER,  
ÇA NE SERT À  
RIEN.**

**100% FAUX**

**le cnam**  
NOS FORMATIONS FONT VOTRE AVENIR

82% de nos élèves améliorent leur situation professionnelle

**le cnam**  
icsv

## Certificat de compétence - CC4300A

# Marketing des produits et des services de grande consommation

Une capacité d'analyse marketing des produits et services de grande consommation

### Objectifs de la formation

Former des professionnels aux techniques modernes de marketing dans le secteur des produits et services de grande consommation, où le développement du commerce électronique nécessite des professionnels de la communication et des spécialistes des nouvelles technologies. Cette formation permet de maîtriser les compétences suivantes :

- collecter et analyser les informations sur un marché ;
- identifier les besoins et les attentes des clients ;
- concevoir une stratégie marketing ;
- élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commerciale ;
- management des forces de ventes ;
- gérer la relation client ;
- gérer les outils de marketing directs et interactifs.

### Public

Ce certificat de compétence s'adresse aux auditeurs qui souhaitent travailler dans un environnement marketing dédié aux produits et services de grande consommation.

Ce certificat s'adresse :

- aux titulaires d'un diplôme de niveau bac+2 ou d'un titre professionnel de niveau 5 enregistré auprès de France Compétences (ex-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 ou VAPP).

### Une formation à votre rythme

Cette formation est proposée en cours du soir et week-end (HTT). Elle est éligible au CPF. La formation est également disponible en formation ouverte à distance (FOAD) via la plateforme numérique du Cnam.

### Compétences requises

Les candidats doivent faire preuve de capacité de travail en autonomie mais également en groupe durant les cours et les travaux dirigés. Une bonne maîtrise de l'expression orale et écrite est nécessaire pour la formation. Une ouverture d'esprit et une capacité de mise en perspective de l'expérience professionnelle par rapport aux apports de la formation est nécessaire.

### Tarif (2020-2021)

- 170 € de droits d'entrée annuels ;
- 14 € par crédit d'unité : si une UE fait 6 crédits, le tarif est de 14 € x 6 = 84 €

**Cette formation est dispensée  
en partenariat avec...**



### Perspectives professionnelles

- **Responsable commercial et marketing**

### Articulation de la formation

La formation est composée de modules de cours de la licence générale Commerce, vente et marketing et d'autres formations certifiantes. Durant le cursus, l'auditeur sera mis en situation d'utilisation de ses connaissances commerciales. Il sera également amené à travailler en petit groupe ou en autonomie selon les cours.

Les enseignements sont dispensés pour partie par des professionnels du commerce. Les enseignements peuvent être suivis, selon les sites, en présentiel ou à distance.

### Organisation de la formation

Une expérience professionnelle dans le champ thématique est recommandée pour intégrer la formation. Elle est créditée pour un total de 28 ECTS sur l'ensemble des modules.

### Sites proposant la formation

Le Cnam dispose de 180 lieux d'enseignement en France et à l'étranger. Veuillez-vous rapprocher de votre site régional afin de connaître les formations et modalités (cours du soir, à distance, en apprentissage) proposées.

Programme du certificat de compétence Mercatique des produits et des services de grande consommation		
Code UE	Intitulé de l'UE	Crédits
ESC101	Mercatique I : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6
ESC102	Mercatique II : stratégie marketing	4
ACD108	Distribution	4
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4
ESC122	Stratégie de communication multicanal	4
Une UE au choix parmi :		
ESC115	Datascience au service du marketing et de la relation client	6
ESC123	Marketing électronique - Marketing digital	6
ESC129	Conception et réalisation des études qualitatives et quantitatives sur Internet	4

[icsv.cnam.fr](https://icsv.cnam.fr)

Le Cnam  
EPN15 Stratégies  
2, rue Conté  
75003 Paris

**Jean-Michel Raicovitch**  
Responsable du programme

### Contact

Rosa Alves Suzano,  
gestionnaire pédagogique  
01 40 27 25 15  
[rosa.alvessuzano@lecnam.net](mailto:rosa.alvessuzano@lecnam.net)