



Institution  
**Notre-Dame  
Saint-Jean**

**FORMATION PROPOSEE PAR  
LE CFP NOTRE-DAME SAINT-JEAN**

**Les + du Pôle Enseignement  
Supérieur Notre-Dame Saint-Jean**

- ⊕ Une école à forte notoriété.
- ⊕ Des partenariats avec + de 500 entreprises.
- ⊕ Des formations personnalisées adaptées au marché de l'emploi.
- ⊕ Une structure moderne, des moyens pour progresser et s'épanouir.
- ⊕ Une équipe pédagogique motivée, dynamique et professionnelle.
- ⊕ Une pédagogie active.

### Financement de la formation

Gratuite pour le salarié

Sous réserve de l'accord de prise en charge d'un OPCO finançant la formation (formalités effectuées par le CFP ou l'employeur) et après signature d'un contrat de professionnalisation

### Accessibilité

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.

Registre public d'accessibilité disponible à l'accueil

Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

### POUR NOUS CONTACTER

LYCEE SAINT-JEAN / CFP NDSJ  
1 Chemin de l'Espérance CS 81177  
25003 BESANCON CEDEX  
Téléphone : 03.81.47.42.27

Mail : [superieur@notredamesaintjean.com](mailto:superieur@notredamesaintjean.com)

SIRET : 35195017500015

Déclaration d'activité : 43250034425

# LICENCE PROFESSIONNELLE METIERS DU MARKETING OPERATIONNEL

**DUREE DE LA FORMATION : 550 HEURES SUR 12 MOIS  
(DE SEPTEMBRE A FIN AOUT)**

### Objectifs visés :

La LPMMO vise à former des collaborateurs aptes à accompagner le développement de la dimension marketing de nombreuses entreprises dans des secteurs d'activité diversifiés.

### Les secteurs d'activité :

Elle/il exerce son activité, en respectant la réglementation en vigueur, dans les secteurs suivants :

- Grandes Surfaces Alimentaires et Spécialisées,
- Les Banques et Assurances,
- Les agences immobilières et entreprises de services,
- Les services marketing/commerciaux des entreprises industrielles.

### TYPE DE DIPLOME

Diplôme d'Etat de niveau 6

### PREREQUIS ET CONDITIONS D'ACCES

- Être titulaire d'un BTS tertiaire ou d'un DUT tertiaire en voie scolaire ou en alternance,
- Signature d'un contrat de professionnalisation (non nécessaire pour candidater),
- Être déclaré apte à la visite médicale à l'embauche.

### MODALITES ET DELAI D'ACCES

- Candidature au Pôle Enseignement Supérieur à partir de février,
- Entretien d'avril à septembre.

### QUALITES REQUISES

- Sens des relations humaines,
- Persévérance et dynamisme,
- Créativité et prise d'initiatives,
- Professionnalisme et sens de l'organisation,
- Aptitude au travail en équipe.

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- En présentiel (32 semaines de cours : lundi au mercredi en cours, jeudi à samedi en entreprise),
- Plateforme Ecole Directe,
- Office 365,
- Pédagogie active.

### ACCESSIBILITE HANDICAPES

- Salles adaptées en rez-de-chaussée.
- Restauration en rez-de-chaussée.
- Accompagnement pédagogique.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Marketing,
- Management,
- Gestion,
- Module Optionnel Obligatoire,
- Projet tuteuré.

### MODALITES D'EVALUATION

- Suivi en continu au fil de l'année
- Partiels en fin de modules,
- Soutenances orales professionnelles,
- Contrôles en cours de formation.

### HORAIRE EN FORMATION

- De 8h00 à 17h30

### POURSUITES D'ETUDES

- Insertion professionnelle.
- Poursuite d'études en Master.

### DEBOUCHES

- Conseiller clientèle, conseiller assurance,
- Chargé de commercialisation de produits et services,
- Conseiller spécialisé en immobilier,
- Responsable d'agence,
- Responsable de rayon, directeur adjoint, responsable de point de vente,
- Assistant mercatique, commercial.

### PASSERELLES

- Licences Professionnelles tertiaires,
- Licence (Université de FC),
- Vie active.

### POSSIBILITE DE VALIDER CERTAINS BLOCS DE COMPETENCE

- Non.