

LICENCE PROFESSIONNELLE METIERS DU MARKETING OPERATIONNEL

LES + DU LYCÉE 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 CFA ou l'employeur) et après signature d'un contrat d'apprentissage

ACCESSIBILITÉ

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

DURÉE DE LA FORMATION : 550 HEURES SUR 12 MOIS

→ DE SEPTEMBRE À FIN AOÛT

→ RYTHME : 2 JOURS EN FORMATION / 3 JOURS EN ENTREPRISE

OBJECTIFS VISÉS

La LPMO vise à former des collaborateurs aptes à accompagner le développement de la dimension marketing de nombreuses entreprises dans des secteurs d'activité diversifiés. La formation proposée est orientée sur les compétences liées à la mercatique, la négociation, la recherche commerciale ou le management de projets commerciaux.

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 DIPLÔME

Diplôme d'Etat de niveau 6 validé par la Faculté Libre des Sciences Economiques et de Gestion de Lille

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

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

MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS

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

QUALITÉS REQUISES

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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- En présentiel à raison de 2 ou 3 jours par semaine en cours,
- Plateforme Ecole Directe,
- Office 365,
- Pédagogie active.

ACCESSIBILITÉ HANDICAPÉS

- 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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

HORAIRES EN FORMATION

- De 8h00 à 17h30

POURSUITES D'ÉTUDES

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

DÉBOUCHÉS

- 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.

POSSIBILITÉ DE VALIDER CERTAINS BLOCS DE COMPÉTENCE

- Non

