

UN CAMPUS LILLOIS

Aux allures de mini-campus en plein centre ville de Lille – EuraLille et Wazemmes, le CAMPUS du Groupe OEC, CAMPUS Sup, propose des sites surprenants, ouverts et agréables.

C'est dans ce cadre que les équipes pédagogiques et éducatives inscrivent leur travail, autour d'un projet CAMPUS ambitieux et innovant centré sur la réussite de chacun.



ACCESSIBILITÉ HANDICAP



Nos locaux sont adaptés pour recevoir du public en situation de mobilité réduite

LES ENFANTS À BESOINS ÉDUCATIFS PARTICULIERS (BEP)

Nous adaptons notre offre éducative à la diversité des élèves afin d'individualiser leur parcours scolaire. Les élèves à besoins éducatifs spécifiques ou à besoins éducatifs particuliers regroupent une grande variété d'élèves qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des enfants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages..

Suivi personnalisé par le référent handicap et le responsable pédagogique qui adaptent les contenus de formation en fonction des besoins

Référente handicap OEC :

Nathalie Avez nathalie.avez@ozanam.eu

Référente handicap du CFA Jean Bosco :

Sophie Dumortier

07.87.14.25.31 ou dumortier.s@cfajeambosco.fr

Contacts OEC

Secrétariat : Karine Pottier

Tel : 03 20 21 98 81

karine.pottier@groupe-oec.fr

Secrétariat : Valérie Baronnet

Tel : 03 20 21 98 80

cfa.baronnet@ozanam.eu

Responsable pédagogique : Patrick Demarecaux
patrick.demarecaux@ozanam.eu

Responsable pédagogique : Patrick Demarecaux
patrick.demarecaux@ozanam.eu

Directeur OEC PRO :

Thierry Michel

thierry.michel@ozanam.groupe-oec.fr

Directeur OEC PRO : Campus

Laurent Decroix

laurent.decroix@ozanam.eu

Année scolaire 2021/2022

Licence Professionnelle Commercialisation de Produits et Services en Formation Initiale et en Apprentissage

La Licence Professionnelle Commercialisation de Produits et Services est un diplôme d'Etat de niveau III délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur Diplôme de niveau bac + 3 qui se prépare en une année, en formation initiale et/ou en apprentissage.



La licence professionnelle Commercialisation de produits et services permet de développer une double compétence associant aptitudes commerciales et maîtrise organisationnelle afin de répondre aux exigences de la négociation et de la vente d'entreprise à entreprise (Business to business).

Elle permet d'acquérir les savoirs fondamentaux qui permettront de s'adapter tout au long de la vie professionnelle à la progression ou la réorientation de leur carrière.

Elle doit permettre d'évoluer rapidement vers des fonctions d'encadrement commercial.

Les Objectifs de cette formation sont de :

- Développer et maintenir ses connaissances sur ses produits et les produits concurrents
- Anticiper les besoins de la clientèle potentielle
- Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux
- Etre à l'écoute des besoins évolutifs des clients
- Négocier (et conclure !) avec des interlocuteurs techniques de haut niveau
- Présenter clairement des arguments persuasifs

PROFIL

La Licence Professionnelle s'adresse aux

- Titulaires d'un BAC+2 du secteur tertiaire :
- DUT TC, GEA,
- Carrières Juridiques,
- BTS NRC, MUC,
- Assurance & CI,
- Licence 2ème année en Économie,
- Gestion,
- Droit ou Sciences Humaines ;

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ADMISSION

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel, travaux modulaires en autonomie et mises en situation : restitutions, travail collaboratif, tutorat individualisé.

92 %

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

89%

D'ACCES A
L'EMPLOI DANS
LES 6 MOIS

LA POURSUITE D'ÉTUDES

La Licence professionnelle a été conçue dans un objectif d'insertion professionnelle, elle vise et permet une entrée immédiate dans le monde du travail et n'a pas pour objectif la poursuite d'études, même si celle-ci peut être envisagée.

MÉTIERS VISÉS

- Attaché commercial
- Attaché commercial en services auprès des entreprises
- Chargé de comptes
- Chargé de clientèle
- Assistant manager des ventes
- Assistant directeur commercial

Article L.6211-1

« La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

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. 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.

Tarif de la formation = montant de la prise en charge OPCO.:

6800 euros

Employeurs du secteur public, voir décret.

Article L.6227-6 « 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... »



LES COMPETENCES VISEES

Compétences d'ordre commercial :

- Assurer la veille concurrentielle, commerciale et environnementale d'une entreprise
- Participer à la mise en place de la politique commerciale
- Mener une prospection
- Conclure les marchés et établir les contrats d'achat
- Négocier en appréhendant les spécificités culturelles de ses partenaires institutionnels et commerciaux
- Développer et respecter la qualité de service client
- Contrôler et évaluer la rentabilité de l'implantation et/ou du marché

Compétences d'ordre managérial :

- Gérer les ressources
- Gérer les situations de conflit
- Mobiliser et animer une équipe
- Évaluer les performances et développer les compétences individuelles

Compétences d'ordre organisationnel :

- Adapter les ressources aux contraintes de l'activité
- Maîtriser les outils de gestion
- Respecter les normes de productions
- Organiser les flux d'approvisionnement
- Référencer, gérer et évaluer la fiabilité d'un parc de fournisseurs
- Élaborer le cahier des charges des fournisseurs
- Superviser la bonne exécution des contrats..