

**FORMATION PROPOSEE PAR
UFA LYCEE SAINT-JEAN
MEMBRE DU CFA ASPECT**

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.

POUR NOUS CONTACTER

LYCEE SAINT-JEAN / UFA
1 Chemin de l'Espérance CS 81177
25003 BESANCON CEDEX
Téléphone : 03.81.47.42.27
Mail : superieur@notredamesaintjean.com

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000
BESANCON
SIRET : 394 454 516 00029
Déclaration d'activité : 43250109825
Code UAI : 02519345

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 d'apprentissage (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.

HORAIRES 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.