

COMMERCE, MARKETING, VENTE

WEB ANALYTICS

LP13802A - LICENCE PROFESSIONNELLE DEG

HORS TEMPS TRAVAIL

EN ALTERNANCE

CPF

VAE

EPN15 - Stratégies



60 crédits ECTS
Licence professionnelle

Licence professionnelle Droit, économie, gestion mention métiers du décisionnel et de la statistique parcours Web analytics

Mentions officielles :

- Arrêté du 08/07/2011
- Accréditation jusqu'au 31/08/2025

France Compétences : **RNCP29969**

Niveau d'entrée requis : niveau 5 (bac+2)

Niveau de sortie : niveau 6 (bac+3)

Modalités d'accès :

- Formation continue HTT
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- VAE / VAPP / VES

NSF : Commerce, vente (312) - Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information (320) - Informatique, traitement de l'information, réseaux de transmission (326)

Métiers (ROME) :

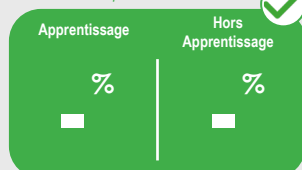
E1402 - Élaboration de plan média, E1401 - Développement et promotion publicitaire, M1705 - Marketing, M1403 - Études et prospectives socio-économiques

Débouchés :

Web marketer, Responsable de la marque en ligne, Chargé-e de partenariats web, Web planneur-se, Traffic manager, Référencier web, Média planneur-se, acheteur-se d'espaces médias et publicités, , Consultant-e Social Media Optimization, Chargé-e de plan média, Assistant-e en publicité ...

Taux de réussite 2023

Effectifs Réunion présent aux examens



Taux d'abandon global %

En savoir plus
Evolution professionnelle des diplômés sur www.cnam.re

PRESENTATION

Dans un contexte où les marchés sont de plus en plus concurrentiels et mondialisés, le secteur commercial et marketing est devenu une fonction essentielle du développement des entreprises. L'univers du marketing connaît des changements rapides, obligeant les experts à s'ajuster continuellement afin de préserver leur compétitivité. Le futur du marketing digital est rempli de nouvelles tendances et stratégies incontournables que les entreprises doivent connaître et maîtriser pour réussir. De l'Intelligence artificielle (IA) qui bouleverse les codes au marketing sur les réseaux sociaux, en passant par les stratégies de référencement, les publicités sur mobiles et le marketing d'influence, les entreprises pourront (et devront) tirer parti des opportunités offertes par le futur du marketing digital et se démarquer de la concurrence.

La licence professionnelle métiers du décisionnel et de la statistique parcours Web analytics du Cnam, à travers ses enseignements pratiques dispensés par des professionnels du digital, permettra à ses auditeurs-trices de se former aux métiers du web marketing dans une perspective d'adaptation permanente aux besoins des marchés et des entreprises.

OBJECTIFS

Cette licence pro Etudes Marketing on line, Web Analytics permet à l'auditeur d'acquérir une solide culture générale en marketing digital. L'étudiant appréhendera les différentes méthodes de mesure, de collecte, d'analyse et de représentations des données issues d'agence de communication, d'annonceurs, d'industriels ou récoltées sur le Web, sur des données multicanal.

La formation est composée de cours d'études de marché, de statistiques élémentaires, de marketing, des initiations à des logiciels de data-visualisation, de e-publicité, de e-communication, de e-commerce, de réseaux sociaux, de référencement naturel afin d'appréhender les comportements de l'internaute. Durant le cursus, l'auditeur réalisera des études marketing simples, traitera des données récoltées on line, saura en tirer des conclusions, et fera des recommandations marketing. L'auditeur fera également des audits de site internet et devra réaliser un site.

PUBLICS ET PRE-REQUIS

Publics

Salariés en activité, en projet de transition professionnelle, en reconversion professionnelle, chefs d'entreprise et indépendants, demandeurs d'emploi, jeunes en contrats d'apprentissage. *Pour les spécificités liées au contrat d'apprentissage, merci de contacter directement le service Entreprises du Cnam Réunion.*

Conditions d'accès

- Renseigner le **dossier de candidature** (+ entretien éventuel)
- Etre titulaire d'un bac+2 (un DEUG ou L2 d'Economie/ Gestion, ou de Sociologie, ou de Psychologie, ou de

Géographie, scientifique, ou d'un BTS, ou DUT d'Action Commerciale : Technique de Commercialisation, Communication, MUC, NRC, CI, marketing, E-Marketing, Comptabilité, informatique...)

- Toute personne justifiant d'une longue expérience professionnelle dans les études de marché, dans les études marketing, dans le marketing traditionnel, dans le marketing digital, dans le traitement des données ou de l'information, dans les études sectorielles et pouvant prétendre à une VAPP (validation des acquis personnels et professionnels) ou VAE (validation des acquis de l'expérience) - se renseigner auprès de votre centre régional.

CALENDRIER PREVISIONNEL

	semestre 1	semestre 2
Ouverture des préinscriptions en ligne le 3 juin 2024		
Inscriptions jusqu'au	31/10/24	31/03/25
Début des cours	09/09/24	03/03/25
Fin des cours	07/02/25	18/07/25
Semaine de révisions	semaine du 10/02/25	semaine du 21/07/25
Examens 1ère session	semaine du 17/02/25	semaine du 28/07/25
Examens 2nde session	quinzaine du 18/08/25 au 29/08/25	
Interruption des cours à partir du 19/12/2024 reprise des cours le 06/01/2025		

DUREE, LIEU ET HORAIRES

- **Durée** : 1 an
- **Lieu de formation** : centre régional du Cnam (LE PORT) et formation à distance depuis l'ENF
- **Horaires** : du lundi au vendredi de 17h à 21h selon programmation des enseignements en présentiel

RENSEIGNEMENTS

Centre régional du Port
18 rue Claude Chappe ZAC 2000
info@cnam.re
Tél. 0262 42 28 37

du lundi au jeudi de 8h15 à 12h30 et de 13h30 à 17h00 et le vendredi de 8h15 à 12h15

pour en savoir plus,
consultez notre guide : www.cnam.re



LICENCE PROFESSIONNELLE

	Anglais professionnel	Anglais professionnel	Anglais professionnel	Anglais professionnel	Anglais professionnel
ANG320	Anglais professionnel	An.	cours	1	6 ECTS
CSV002	Gestion de la relation client	S1	cours	1	6 ECTS
ESC101	Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	S1	cours	1	6 ECTS
ESC104	Etudes quantitatives en Management (Distribution, Marketing, RH)	S1	cours	1	6 ECTS
ESC123	Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	S1	cours	1	6 ECTS
ESC125	Méthodologie, logiciels des études et rapport d'activité	S1	cours	1	6 ECTS
ESC102	Mercatique II : stratégie marketing	S2	cours	1	4 ECTS
ESC127	Référencement payant (SEA) et Social Ads	S2	cours	1	4 ECTS
ESC128	E-commerce	S2	cours	1	4 ECTS
ESC130	Marketing et réseaux sociaux	S2	cours	1	4 ECTS
ESC131	Référencement naturel (SEO)	S2	cours	1	4 ECTS
UA180L	Projet tutoré - Expérience ou stage		projet mémoire		10 ECTS

- a. La validation de l'unité d'anglais est soumise à la justification d'au moins 75% de présence de l'élève aux cours, en plus de la réussite aux examens en contrôle continu prévus dans le cadre de cet enseignement.
- b. Cette UA concerne l'expérience professionnelle qui doit être de 12 mois dans la spécialité ou 12 mois hors spécialité mais assortie d'un stage de 4 mois dans la spécialité. Cette expérience professionnelle doit être assortie d'un mémoire dont l'écrit doit être validé pour l'obtention de la licence.

LEGENDE

ECTS : système européen de transfert et d'accumulation de crédits garantissant la reconnaissance académique des études effectuées à l'étranger.

Parcours bloqué. Les unités d'enseignement ne peuvent pas être choisies à la carte.

Possibilité d'équivalence d'unité d'enseignement.

S1 : semestre 1 / **S2** : semestre 2 / **S1+2** : semestre 1 et 2 / **An.** : unité annuelle

présentiel en soirée présentiel en journée 100% à distance

cours : modalité hybride organisée en face-à-face pédagogique + webconférences

travaux pratiques (TP) : modalité organisée en face-à-face pédagogique uniquement

formation à distance (FOAD) : modalité organisée entièrement à distance (sauf examens)

examen terminal sur table production à rendre évaluation orale

..... coefficient de pondération (compensation possible pour les licences)

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Les élèves de la *licence professionnelle Droit, économie, gestion mention métiers du décisionnel et de la statistique parcours Web analytics* qui n'ont pas d'expérience professionnelle dans le domaine du marketing digital ou en lien étroit avec le parcours doivent, pour valider leur formation, effectuer un stage d'une durée totale minimale de 4 mois dans le domaine du diplôme.

Ce stage :

- est une condition de la délivrance du diplôme pour ceux qui ne peuvent attester d'une expérience minimale d'un an dans la spécialité de la licence,
- et peut être le support du projet tutoré et/ou du mémoire professionnel final.

Le mémoire donne lieu à une évaluation écrite dont la note qui doit être supérieure ou égale à 10/20 entre dans la validation du diplôme (cf. *délivrance de la certification*).

La durée du stage pourra être modulée par l'enseignant référent national au vu du parcours de l'élève sans être inférieure à 3 mois.

Conditions générales

La structure d'accueil où a lieu le stage doit pouvoir être le support d'un projet ou action en lien avec la spécialité du diplôme.

Le stage peut se dérouler soit à plein temps sur 4 mois, soit à temps partiel pour une durée globale équivalente (560h). Il est recommandé de choisir, lorsque c'est possible, des modalités permettant une présence dans la structure largement étalée dans le temps, ce qui permet de s'approprier la conduite de projet et d'en saisir les enjeux.

Le stage se déroulera sous la responsabilité d'un tuteur qui sera un professionnel de la structure d'accueil.

UNITES D'ENSEIGNEMENT

ANG320 - Anglais professionnel

Communiquer en anglais à l'oral et à l'écrit dans des situations professionnelles.

Exemples : se présenter professionnellement, accueillir un visiteur, communiquer au téléphone, participer à une réunion, gérer des rendez-vous ou des commandes, lire des documents sur l'activité de l'entreprise, analyser des offres d'emploi, rédiger des e-mails, parler de son travail et de son entreprise ...

ESC101 - Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data

Acquérir ou approfondir les notions de base des études marketing par une pédagogie active, illustrée de nombreux exemples concrets. Public : élèves non impliqués directement dans les métiers du marketing et souhaitant mieux comprendre ces domaines, professionnels exerçant une activité marketing et désirant approfondir ou actualiser leurs connaissances. Présentation de l'apport de l'IA aux études de marché.

ESC102 - Mercatique II : Stratégie marketing

Acquérir ou approfondir les notions de base des études marketing par une pédagogie active, illustrée de nombreux exemples concrets. Savoir appliquer les principales notions permettant d'élaborer une stratégie marketing (choix de segments, positionnement d'offres, fixation de prix, campagne de communication, choix de circuits de distribution).

ESC104 - Etudes quantitatives en Management (Distribution, Marketing, RH)

A l'issue de la formation, les participants auront acquis une meilleure compréhension des études quantitatives, des statistiques utiles en management (Distribution, Marketing, RH) ainsi que leurs implications en entreprise. L'objectif n'est pas de former des statisticiens mais d'expliquer les statistiques, mais de présenter en quoi elles sont utiles pour résoudre un problème de management, de marketing. Compétences : commander la bonne étude afin de répondre à une problématique en management - se poser les bonnes questions statistiques en adéquation à un problème en management - réaliser des traitements statistiques simples afin d'émettre des recommandations entrepreneuriales sous Excel.

CSV002 - Initiation à la gestion de la relation client (CRM)

La gestion de la relation client est un des fondamentaux des entreprises qui veulent être centrée sur leur principale source de revenus : leurs clients. La GRC touche tant les aspects marketing que commerciaux mais également d'autres aspects back-office et d'organisation. En comprendre les rouages est important dans toute carrière quelle que soit le secteur ou la taille de l'entreprise. Ce cours se propose de donner une vision concrète d'une démarche orientée client et de décrire les outils technologiques associés à la logique de canaux d'interaction multiples. Compétences : connaître les grands principes de fonctionnement des canaux de relations clients - comprendre la stratégie multi-canal d'une entreprise - comprendre l'organisation et le management d'une plate-forme commerciale - connaître les systèmes de communication et de distribution Intranet et Extranet dédiés à la gestion de la relation client - analyser le contenu d'un site Web et son utilisation comme outil de contact client.

ESC125 - Méthodologie, logiciels des études et rapport d'activité

Compétences : savoir répondre à une offre d'emploi et être recruté à poste en adéquation avec le parcours choisi - savoir mettre en ligne une étude qualitative et une étude quantitative - savoir réaliser une présentation podcastée des résultats.

ESC127 – Référencement payant (SEA) et Social Ads

Initiation au référencement payant et à la publicité sur les réseaux sociaux - Programmation de campagnes dans Google Ads, Facebook & Instagram Ads et LinkedIn Ads - Compréhension des enjeux de la publicité en ligne sous ses différentes formes. Compétences : compréhension du fonctionnement des plateformes publicitaires on-line - manipulation des outils ; du paramétrage des campagnes, du ciblage à la création des annonces via Google Ads, Facebook & Instagram Ads, LinkedIn Ads - structurer un ensemble de campagnes pour un objectif marketing visé.

ESC128 – E-commerce

Développer ses compétences en matière d'e-commerce, connaître les différents modèles économiques du commerce électronique à travers des études de cas de sites réels et d'actualité, maîtriser le développement d'un site web et des aspects connexes (paiement, logistique, design, juridique...) Compétences : connaître les grands principes du design d'un site et les éléments importants du SEO (référencement naturel) - acquérir les premiers principes de lancement d'un site e-commerce : nom de domaine, boutiques en ligne... et créer un site web simple - parfaire ses connaissances en terme de modèles économiques sur le net - mesurer la performance du site web.

ESC130 – Marketing et réseaux sociaux

Etudier les enjeux des réseaux sociaux en matière de stratégies et de tactiques marketing.

ESC131 – Référencement naturel (SEO)

Pouvoir utiliser le référencement naturel comme levier d'acquisition de visiteurs, leads ou clients - comprendre et intégrer les algorithmes des moteurs de recherche, leurs fonctionnements et les adaptations nécessaires du site à ces algorithmes - bâtir une stratégie de liens efficace - élaborer une sémantique utile au référencement des moteurs - maîtriser les principaux outils de SEO et ses concepts tels que la longue traîne, la densité des mots clé, le link baiting ou le page rank - mener un audit SEO - analyser le trafic et les conversions - écrire pour le Web et diffuser son contenu.

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Organisation

Les enseignements se déroulent en soirée du lundi au vendredi sous la forme de cours magistraux ou de travaux pratiques (TP) selon les unités. Des regroupements en face-à-face pédagogique ainsi que des webconférences sont animés par les formateurs pour chacune des unités d'enseignement (UE).

Le nombre de regroupements en salle et de webconférences dépend de la modalité (cours ou TP) et du nombre de crédits ECTS alloué à l'unité (voir tableau des fréquences de cours ci-dessous).

En complément des séances en présentiel, l'élève a accès à un **environnement numérique de formation (ENF)** sous la forme d'une plateforme Internet à partir de laquelle il pourra télécharger un grand nombre de ressources pédagogiques et ainsi travailler en réelle autonomie.

Pour les élèves en contrat d'alternance, une journée de 7h hebdomadaire en présentiel au centre régional est prévue, en complémentarité des cours dispensés en soirée.

Fréquence des cours

	UE semestrielle			UE annuelle
	3 ECTS	4 ECTS	6 ECTS	8 ECTS
TP	6 regroup.	7 regroup.	8 regroup.	14 regroup.
Cours	4 regroup. + 4 webconf.	4 regroup. + 5 webconf.	5 regroup. + 5 webconf.	8 regroup. + 7 webconf.
Anglais	30 séances annuelles de 2 heures			
Alternance : 1 journée de 7h / semaine en centre de formation				
>> durée d'un regroupement et d'une webconférence : 2H <<				

Moyens et méthodes pédagogiques

L'accès à l'ENF permet à l'élève de jouir d'un espace numérique de travail entièrement personnalisé et sécurisé et d'avoir accès à une grande quantité de ressources pédagogiques : supports de cours, exercices et corrigés, accès à une banque de données documentaires, Mooc, outils et logiciels de travail collaboratif, interfaces de webconférences, outils de communication et d'échange (chat, forum, messagerie), version complète de la suite Office 365 ...

Chaque regroupement et webconférence est enregistré et mis en ligne à disposition de l'élève sur son ENF en mode asynchrone pour qu'il ne puisse manquer aucun cours.

L'élève a également accès à un espace personnel à partir duquel il peut consulter son planning, ses résultats d'examen et son dossier administratif.

Un fond documentaire constitué d'ouvrages physiques est à disposition des élèves en libre consultation sur place avec possibilité d'emprunt.

Evaluations et suivi de la formation

Les examens sont programmés à la fin de chaque semestre. Les enseignements font l'objet de modalités d'évaluation spécifiques. Chaque inscription donne droit de se présenter à deux sessions d'examen par UE (hors unités d'activité). Les candidats ne sont admis à composer que pour les enseignements auxquels ils sont inscrits. Pour valider une UE, il faut obtenir une note de 10/20 minimum. Une attestation de suivi de formation pourra ainsi être délivrée sur demande.

Les résultats sont communiqués une quinzaine de jours environ après les épreuves et sont consultables en ligne sur l'espace personnel de l'élève ou directement au centre régional du Port. Aucun résultat est communiqué par téléphone ou par courriel.

Une attestation de succès aux examens est délivrée en fin de semestre ainsi qu'une attestation de suivi de formation en fin de parcours.

Des enquêtes de satisfaction des enseignements et d'insertion à 6 mois sont menées auprès de nos élèves.

BLOCS DE COMPETENCES

En conformité avec la loi du 5 mars 2014 relative à la formation professionnelle, le Cnam a découpé son offre de formations diplômante en blocs de compétences, qui constituent une partie identifiée de la certification.

Le principe même de ces blocs de compétences est qu'ils peuvent être validés séparément de la certification dont ils font partie. La validation des unités qui composent un bloc donne lieu à la délivrance d'une attestation de réussite.

Les formations découpées en blocs de compétences sont éligibles au financement CPF (Compte Personnel de Formation).

Pour connaître le contenu détaillé de chaque bloc de compétence ci-dessous et de ses modalités d'évaluation, veuillez-vous rapprocher de notre service accueil.

Licence professionnelle DEG Web analytics

bloc 1	Promouvoir sa marque : créer du contenu, optimiser votre référencement naturel et rayonner sur les réseaux sociaux
bloc 2	Créer son site marchand et actionner les leviers webmarketing
bloc 3	Expression et communication écrites et orales
bloc 4	Communication marketing omnicanale
bloc 5	Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle
bloc 6	Réalisation d'un diagnostic et/ou d'un audit pour apporter des conseils
bloc 7	Développement et mise en œuvre d'outils en marketing digital
bloc 8	Application de la réglementation en marketing digital

DELIVRANCE DE LA CERTIFICATION

Pour la délivrance du diplôme, toutes les conditions suivantes doivent être réunies :

1. Justifier des conditions d'accès et de pré-requis

Justifier des conditions d'accès (cf. conditions d'accès page 1). Ces conditions sont exigibles à la demande du diplôme et non à l'inscription.

2. Validation des enseignements (UE)

Pour l'ensemble des UE de la licence professionnelle, la validation est basée sur une moyenne de 10/20 en tenant compte des pondérations. Si la moyenne n'est pas atteinte, l'élève doit obligatoirement repasser la/les UE inférieures à la moyenne.

3. Validation du mémoire professionnel

L'élève devra rédiger un mémoire professionnel dans lequel il devra mettre en exergue la méthodologie de conduite de projet acquise au regard de la formation et en lien avec une situation professionnelle réelle (activité professionnelle ou stage).

L'élève devra obtenir un avis favorable de la production écrite en obtenant une note supérieure ou égale à 10/20.

4. Validation de l'expérience professionnelle

L'élève doit pouvoir justifier d'un an d'expérience professionnelle dans le domaine de la formation visée, à défaut il devra effectuer un stage de 4 mois en lien avec le domaine du marketing digital ou en lien étroit avec le parcours web analytics.

Art.12 de l'arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle

Les établissements arrêtent également, pour chacune des formations, les modalités d'obtention du diplôme qui font l'objet d'une compensation des résultats obtenus. Cette compensation respecte la progressivité des parcours. Elle s'effectue au sein des unités d'enseignement définies par l'établissement. Elle s'effectue également au sein de regroupements cohérents d'unités d'enseignement, organisés notamment en blocs de connaissances et de compétences clairement identifiés dans les modalités de contrôle des connaissances et des compétences communiquées aux étudiants. Ces modalités reposent sur la capitalisation des unités d'enseignement et des blocs de connaissances et de compétences ainsi que celle des crédits correspondants.

Les unités d'enseignement sont affectées par l'établissement d'un coefficient qui peut varier dans un rapport de 1 à 3. De même les blocs de connaissances et de compétences peuvent être affectés d'un coefficient qui peut varier de 1 à 2. La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu 180 crédits européens selon des modalités de contrôle de connaissances et de compétences tel que fixées à l'alinéa précédent. Ces modalités doivent garantir l'acquisition des blocs de connaissances et de compétences caractéristiques du diplôme et du parcours. Lorsque la licence professionnelle n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement.



INSCRIPTION

Après avoir pris connaissance des modalités de formation et de son déroulement, procédez dans un premier temps à votre pré-inscription en ligne sur le site www.cnam.re

Cette procédure sans engagement est un préambule à votre inscription qui deviendra définitive une fois votre dossier validé auprès de nos services.

Pièces à fournir pour valider votre inscription :

- un CV détaillé à jour
- une lettre de motivation
- la photocopie des diplômes obtenus
- **personnes en activité** : attestation d'emploi ou dernier bulletin de salaire
- **demandeurs d'emploi** : attestation de Pôle Emploi de moins de 15 jours faisant apparaître votre catégorie
- un justificatif de la couverture sociale
- la photocopie d'une pièce d'identité (ou titre de séjour pour les personnes de nationalité étrangère)
- une photo d'identité récentes au format 3,5 x 4,5 cm portant, au dos, votre nom et l'intitulé de la formation
- la photocopie des attestations de réussite à des UE obtenues le cas échéant dans d'autres centres du réseau Cnam
- le titre de paiement pour la participation aux frais de formation à l'ordre de l'AGCnam OU attestation de prise en charge par l'employeur* (cf. modèle téléchargeable sur www.cnam.re - à défaut des chèques d'un montant équivalent au tarif à titre individuel seront obligatoirement établis à l'ordre de l'AGCnam).

* Les frais de dossier (18€) et le droit d'inscription forfaitaire au titre de l'année en cours (200€) sont exigibles dès le jour de l'inscription. **Tout dossier incomplet sera refusé. Les candidats disposent d'un délai de rétractation de 10 jours francs après le dépôt de leur dossier d'inscription.**

Demandez votre devis de formation à
info@cnam.re

TARIFS

Prise en charge individuelle **

	TARIF INDIVIDUEL / CPF	TARIF DEMANDEUR D'EMPLOI
Frais de dossier (1)	18 €	18 €
Droit d'inscription forfaitaire (2)	200 €	200 €
Droit d'accès aux enseignements		
UE dispensée à La Réunion	14,5 € / heure	CAT 1-4 : 12 €/ECTS CAT 5-8 : 36 €/ECTS
UE dispensée en FOAD (3)		CAT 1-4 : 12 €/heure CAT 5-8 : 14,5 €/heure
UA unité d'activité rapports, projets, mémoires		
Autres frais		
Inscription à l'EICnam (4)	450 €	450 €
Linguaskill test (5)	150 €	150 €
VAE	1.200 €	1.200 €
VAPP	520 €	520 €
VES (hors jurisprudence)	300 €	300 €

** Tarification en vigueur révisable annuellement après approbation du Conseil d'Administration

- (1) frais de dossier pour la première inscription au centre régional du Cnam uniquement.
- (2) droit individuel forfaitaire payable au titre de chaque année universitaire d'inscription au centre régional.
- (3) droit d'accès aux unités d'enseignement (UE) qui ne sont pas dispensées à La Réunion mais sont proposées en formation ouverte à distance (FOAD) depuis un autre centre organisateur Cnam.
- (4) frais d'inscription à l'EICnam exigibles une seule fois lors de l'entrée en cycle de spécialisation du diplôme d'ingénieur.
- (5) le Linguaskill est un test d'anglais conforme au Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL) qui valide la reconnaissance des diplômes du Cnam.

Pour toute demande de prise en charge par votre employeur, l'OPCO, France Travail, un organisme tiers, ou pour des formations en alternance, merci de nous consulter.

Vers le site de la composante nationale

Pour en savoir plus : <https://strategies.cnam.fr/>



18, rue Claude Chappe
97420 LE PORT



0262.42.28.37



www.cnam.re



info@cnam.re



réseaux sociaux



Contactez votre référent-e Handicap
emicconi@cnam.re / sferrand@cnam.re

Bénéficie du soutien financier du conseil régional de La Réunion

dernière mise à jour : 16/05/2024

Conservatoire national des arts et métiers de La Réunion