

Nos formations en 2026-2027

Marketing, commerce, achat, supply chain, retail

Du niveau — bac à bac+8

Présents dans tous les secteurs d'activités, avec une influence accrue dans l'industrie, les nouvelles technologies et les services B to B, les métiers du marketing et du commerce, des achats et de la supply chain se transforment pour s'adapter à un environnement de plus en plus concurrentiel et mondialisé. Cette position transverse se traduit notamment par l'apparition de nouveaux métiers, dans les entreprises industrielles et commerciales comme dans les sociétés d'études, cabinets de conseil, agence de publicité... , et la multiplication des passerelles entre la fonction achat et la fonction logistique.

Que vous souhaitiez devenir **assistant import-export, chargé d'études de marché, directeur commercial, responsable en gestion d'affaire et projets internationaux ou chef de produit à l'international, responsable des achats ou de la supply chain...** le Conservatoire national des arts et métiers (Cnam) vous propose une offre de formation adaptée à votre projet professionnel et à votre situation personnelle.

Le Cnam s'adapte à la situation de chacun

Ouverte aux salariés, demandeurs d'emploi, travailleurs indépendants... cette offre de formation vous permet d'approfondir vos connaissances, de développer de nouvelles compétences ou d'acquérir un diplôme.

À finalité professionnelle marquée, nos formations débouchent sur des diplômes d'enseignement supérieur reconnus du niveau bac+2 aux diplômes d'ingénieur et de 3^e cycle, ou des certificats ciblés sur des compétences bien identifiées.

Le Cnam vous propose des modalités de formation compatibles avec votre activité professionnelle : cours du soir et du samedi, cours groupés en journée, formation ouverte et à distance (Foad) avec tutorat, contrats d'apprentissage et de professionnalisation... L'organisation des formations en unités d'enseignement (UE) capitalisables vous permet en outre de bâtir un parcours modulaire et individualisé, diplômant ou non, et de progresser à votre rythme.

Le Cnam, acteur de votre réussite

Pour vous aider à réussir, le Cnam s'appuie sur un corps professoral de qualité, issu du monde académique comme du monde professionnel et adapte ses cursus en association avec les acteurs sociaux-économiques pour répondre avec réactivité aux besoins réels des entreprises.

Enfin, le Cnam vous propose un accompagnement personnalisé, de l'inscription jusqu'à la recherche d'un emploi, grâce à une offre de services diversifiée et adaptée à votre situation personnelle : accueil, information, devis, conseil individuel à l'orientation, mise à niveau, validation des acquis de l'expérience, bilan de compétence, bibliothèques et centres de documentation spécialisés...

Le Cnam vous informe, vous accompagne et vous conseille

La fabrique des compétences

Du lundi au vendredi de 12h30 à 17h30

292 rue Saint-Martin, Paris 3^e, accès 17

www.cnam-paris.fr

Contact

01.40.27.23.30 (10h-12h30 et 14h30-17h30)

contact_paris@lecnam.net

Nos formations diplômantes

Accès bac

Licence générale

[LG03602A](#) [Commerce international](#)

[LG03606A*](#) [Commerce, vente et marketing](#)

[LG03608A](#) [Achat et supply chain](#)

Accès bac+2

Licence professionnelle

[LP13802A](#) [Web Analytics/Marketing digital](#)

Accès bac+3

Master

[MR11801A*](#) [Marketing dans un monde digital](#)

[MR11802A*](#) [Marketing vente, parcours e-business and digital marketing \(en anglais\)](#)

[MR16501A](#) [Intelligence marketing et entreprise responsable](#)

Nos certifications d'établissement

Certificat de compétence

[CC4300A](#) [Mercatique des produits et des services de grande consommation](#)

[CC7200A*](#) [Environnement international des entreprises](#)

[CC9800A](#) [Communication des entreprises, marques et produits](#)

[CC11000A](#) [E-marketing et e-commerce](#)

Certificat de spécialisation

[CS3100A*](#) [Union européenne](#)

[CS11800A](#) [Supply chain](#)

[CS1300A](#) [Relations internationales : analyse du système international](#)

*formation ouverte hors centre Cnam Paris



Contact

strategies.cnam.fr