

Licence Commerce Vente Marketing
LG03606A

Présentation de la formation

28/02/2024



le cnam
Pays de la Loire

Le diplôme

Licence générale

Licence Droit, Economie, Gestion
mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing

- 3^{ème} année – niveau 6
- 60 crédits
- Code LG03606A
- Arrêté du 08 juillet 2021. Accréditation jusque fin 2024-2025
- **Code répertoire** : RNCP35924

.

Conditions d'accès à la formation

Accès en L3 :

- Candidat disposant déjà d'une **L1 et L2 en Droit Economie Gestion**,
- Candidat disposant d'un ***BTS, d'un DUT dans le domaine du marketing ou de la vente***, d'une formation Classe préparatoire aux Ecoles de Commerce ou d'un **titre RNCP de niveau 5 en marketing ou en vente**.
- Candidat ayant suivi une formation *équivalente à la L1 et la L2 qui justifie, sur les deux années, d'un minimum de 16 ECTS (soit un minimum de 160h de cours) dans les matières marketing et/ou vente uniquement.* (sur justificatif du programme détaillé)

Le candidat qui ne dispose **pas d'un Bac+2** en gestion OU **qui a suivi une formation hors gestion** (bac+2 en Droit, en Economie, en Lettres, Sciences, STAPS, etc). doit déposer un dossier de VAPP (Validation d'Acquis Professionnels et Personnels).

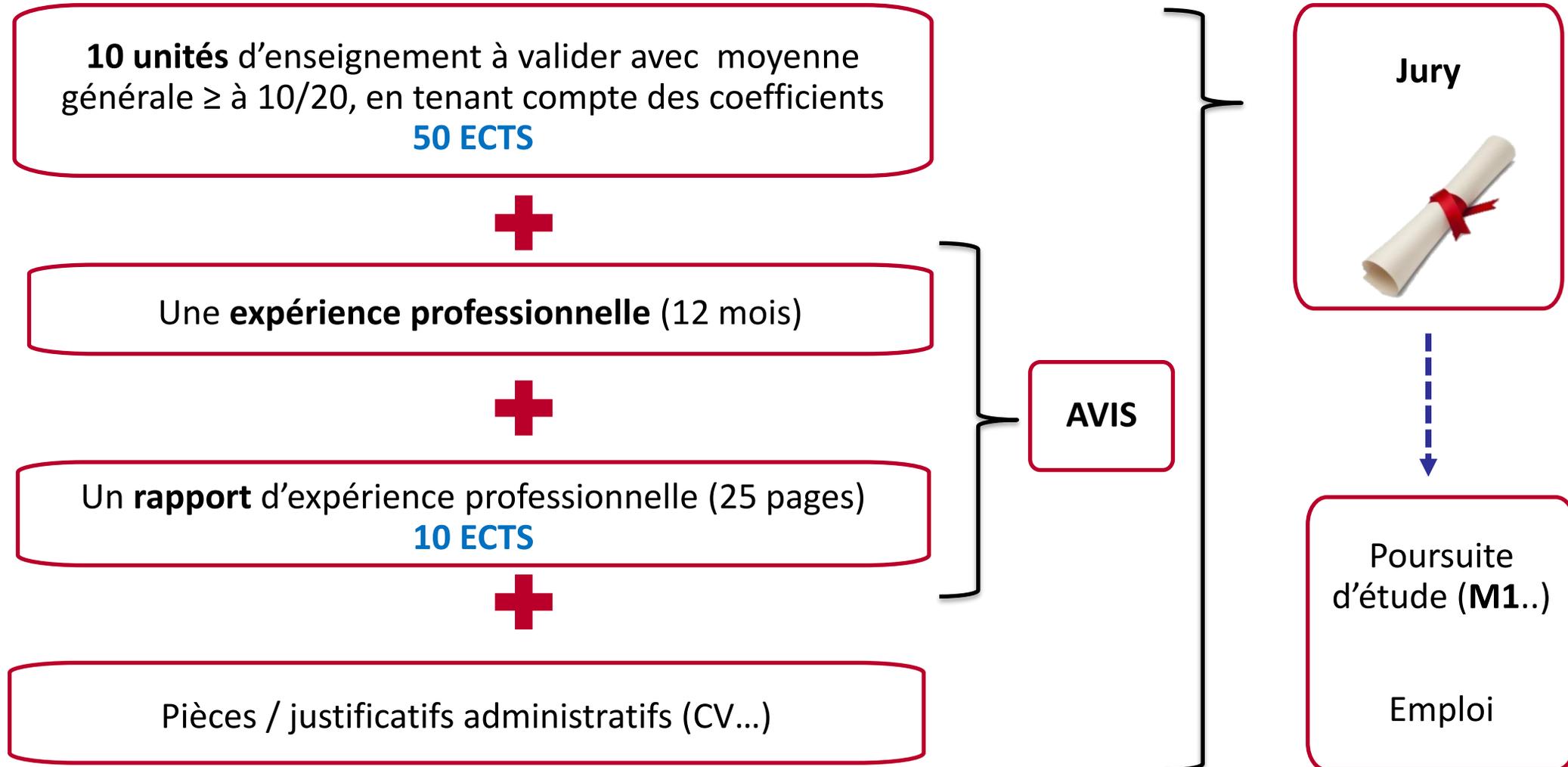
Le candidat dispose d'un **bac+3 ou plus dans un domaine connexe** au marketing et à la vente (Bac+3 en Psychologie, Droit, etc).

Il faut compléter un dossier de VES (Validation d'Enseignement Supérieur) pour intégrer la L3. Le dossier sera évalué par une commission qui statuera sur la cohérence de la demande et délivrera une équivalence de la L1 et L2.

Informations /
questionnement
obligatoire des
RF et RDF

Conditions de validation du diplôme

L'ensemble des UE est compensable au sein d'une même année, à l'exception de l'UAM110 qui doit être validée séparément. L'UAM110 doit être présentée à la fin du cursus et ne peut pas donner lieu à une validation anticipée



Programme 3^{ème} année de licence

Unités d'enseignement à valider avec moyenne générale \geq à 10/20, en **tenant compte des coefficients**



50 ECTS

A ajouter au planning > une séance d'accueil et une séance bilan

CODE	INTITULE	ects
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4
ACD109	Négociation et Management des forces de vente : approfondissement	4
MSE101	Management des organisations	6
ESC123	Marketing électronique - Marketing Digital	6
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte	4
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4
ANG320	Anglais professionnel	6
UAM110	Expérience professionnelle marketing vente commerce	10
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6
ESC101	Mercatique I : Les Etudes de marché /nouveaux enjeux de la Data	6
ACD005	Techniques de merchandisage	6
CSV003	Initiation au marketing BtoB	6
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4
ESD104	Politiques et stratégies économiques dans le monde global	6

40 ECTS obligatoires

10 ECTS expérience pro

10 ECTS au minimum à choisir

- Dans le cadre d'un contrat d'alternance l'expérience professionnelle prise en compte correspond à la durée du contrat, soit un an **(12 mois) dans le domaine Commerce, Vente, Marketing.**
- L'expérience professionnelle fera l'objet de la **rédaction d'un rapport d'activité.**
- **Les missions (exemples) :**
 - Optimisation de la visibilité de l'entreprise sur les réseaux sociaux ou autre levier de communication externe
 - Enquête de satisfaction clients
 - Mise en place de test consommateurs, enquêtes clients
 - Participation à la stratégie marketing : détermination de l'offre / prix / merchandising / promotion
 - Développement du portefeuille clients et partenaires : Prospection physique et téléphonique
 - Développement du portefeuille client sur les différents secteurs : GMS et traditionnel
 - Accueil des clients et prospects au sein de l'espace de vente Conseil auprès des clients ou prospects sur la base d'une argumentation technique pertinente.
 - Traiter les sollicitations des clients et préserver la qualité de la relation commerciale

- **Produire un document** d'environ 25 pages
- «... **rendre compte** des capacités à restituer, analyser et mettre en perspective l'expérience professionnelle acquise au cours des activités réalisées en entreprise. »
 - « ... **présenter et à analyser en profondeur une mission principale et une à deux activités secondaires significatives** réalisées en entreprise
- « ... **démontrer** votre capacité à vous mettre en situation ainsi que **votre faculté à concevoir, élaborer et conduire un projet** en vue de répondre à une problématique ou d'apporter des perspectives d'amélioration en lien avec le diplôme »
 - « ... devra démontrer, d'une part, la maîtrise d'outils, de méthodes et de processus relevant des champs de compétences visés et, d'autre part, la capacité à mettre une expérience en perspective avec les domaines thématiques abordés en formation

- « ... appréhender la **capacité à porter un regard distancié sur la pratique, la posture et les compétences.**
- « ... exige une **capacité de synthèse et un regard critique** sur ses propres démarches et sur le fonctionnement d'une organisation (rétroaction et force de proposition). »
- **Respecter:**
 - **Structure / recommandations (Cf. document Pdf)**