

LCVM - Licence Droit, Economie, Gestion mention

Gestion Parcours Commerce, vente et marketing En apprentissage

Grade Licence

Niveau 6 – RNCP 35924 – Code diplôme 20531023

Certificateur : Conservatoire National des Arts et Métiers

Échéance de l'enregistrement au RNCP : 31/08/2026



OBJECTIFS ET CONTEXTE DE LA CERTIFICATION

La Licence Générale Droit Economie, Mention Gestion, Parcours Commerce- Vente-Marketing est un diplôme délivré par le CNAM. Cette licence constitue une voie privilégiée pour les métiers du commerce et du marketing et permet aux apprenants d'acquérir une solide culture générale et d'entreprise, ainsi que les connaissances nécessaires à la maîtrise des techniques de vente, de négociation, de management et de stratégie commerciale.

Les titulaires de la Licence auront acquis l'aptitude globale :

- À appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- À mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- À maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce/vente/distribution/marketing.



ACTIVITÉS VISÉES

Les diplômés posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif. Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.



DURÉE ET DATE DE LA FORMATION

DURÉE 1 AN : 522 heures de cours et 38 heures d'examen, de coordination. (Sous réserve de modification des programmes par le certificateur)

Lieu : UFA Haute Follis – 25 rue du Mans - Laval

Temps en entreprise : 3 semaines en milieu professionnel selon le calendrier de l'alternance

DATE DE LA FORMATION : septembre année N au 31 août année N+1



SECTEURS D'ACTIVITÉS ET TYPES D'EMPLOIS

Les diplômés seront capables d'assurer les fonctions suivantes :

- Animateur des ventes
- Attaché commercial
- Assistant marketing
- Chargé de clientèle
- Chargé de produit
- Chargé de promotion marketing
- Chargé de stratégie digitale
- Chef de produit
- Chef de secteur



PRÉREQUIS

Publics pouvant accéder à la Licence générale :

- Candidats disposant déjà d'une **L1 et L2 en Droit Economie Gestion**
- Candidats disposant d'un **BTS dans le domaine du marketing ou de la vente** (BTS MCO, NDRC, GPME, Banque Conseillé de clientèle, Commerce International, Technico-commercial, Communication)
- Candidats disposant d'un **DUT dans le domaine du marketing ou de la vente** (DUT Gestion des Entreprises et Administration, Technique de Commerciale, Gestion administrative et commerciale)
- **D'une formation Classe préparatoire aux Ecoles de Commerce.**



Les moyens techniques

- ✓ Salle informatique disponible en libre-service
- ✓ Suite office 365
- ✓ Salle équipée de vidéoprojecteur
- ✓ Espace numérique/one drive/teams/adresse mail personnalisée/Net Paréo
- ✓ Centre de documentation et d'information

Les moyens pédagogiques

- ✓ Cours dispensés en alternance
- ✓ Apports théoriques et exercices pratiques
- ✓ Equipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels
- ✓ Mise à disposition des ressources sur One Drive et sur MOODLE, Teams

Méthode mobilisée

- ✓ Présentiel (distanciel possible si confinement)
- ✓ Face à face,
- ✓ Travail de groupes
- ✓ Remédiation individuelle
- ✓ Suivi hebdomadaire en groupe et possible en individuel si nécessaire
- ✓ Suivi personnalisé pour la rédaction du rapport d'expérience professionnelle

La modalité de formation

- ✓ Alternance : En moyenne 1 à 2 semaines en centre et 3 à 4 semaines en milieu professionnel

Le financement de la formation

- ✓ Le financement est pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil de l'apprenti
- ✓ A compter du 01/07/2025, une participation obligatoire de 750€ reste à la charge de l'employeur (participation par contrat d'apprentissage et uniquement sur la première année d'exécution du contrat)

Informations diverses

- ✓ Formation accessible aux personnes en situation de handicap
- ✓ Délais d'accès : septembre année N



NOS VALEURS AJOUTÉES

- ✓ Un site de formation proche du centre-ville et de la gare SNCF
- ✓ Un open café à disposition pour la restauration et une maison des apprentis pour l'hébergement, contact : gael.perrot@lhf53.eu ou 02 43 26 17 28
- ✓ Accompagnement de l'apprenti tout au long de son parcours y compris dans la recherche d'entreprise
- ✓ Réseau d'entreprises partenaires
- ✓ Intervenants professionnels
- ✓ Des formateurs qualifiés et expérimentés
- ✓ Des enseignements de qualité et d'excellents taux de réussite aux examens
- ✓ La gratuité de la formation



NOS INDICATEURS DE RÉSULTATS 2025

Taux de réussite aux examens : 80%
Taux d'insertion : 25%
Taux de poursuite d'étude : 75%
Taux de satisfaction des apprentis : 100%
Taux d'abandon : 0%

Nous vous informons de la mise à disposition de ces indicateurs sur les sites :

<https://www.lhf53.eu/formation-en-apprentissage/>
et <https://cfa-ec53.fr/le-groupe-cfa-ec53/missions-du-cfa/>

Les modalités d'accès et délai

- ✓ Période de candidature : janvier à fin août année N
- ✓ Le dossier de candidature est téléchargeable sur les sites internet : <https://cfa-ec53.fr/> et <https://www.lhf53.eu/formation-en-apprentissage/>
- ✓ Période d'entretien : à réception du dossier de candidature vous serez convoqué(e) à un entretien avec la responsable pédagogique. Cet entretien a pour objectif d'apprécier l'adéquation du profil du candidat à la formation et au métier envisagé ainsi que sa motivation.
- ✓ Décision : réponse par mail sous 8 à 10 jours.

Contact

Par mail :
jade.beauciel@lhf53.eu
ou
christine.galli@cfa-ec53.fr
Par téléphone :
02.43.59.70.44

Informations diverses

- ✓ Formation accessible aux personnes en situation de handicap



PROGRAMME ET UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

	THÈMES ÉTUDIÉS
ESC103 Veille stratégique et concurrentielle Niveau L : 36 heures	- Enjeux et objectifs - Méthodologie générale de mise en place d'une veille, plan de veille - Sources d'information stratégique et méthodologique de sourcing - Outils de recherche automatisée et services de veille professionnels - Recherche d'information - Datamining, analyse et résultats de la veille - L'é-réputation - La protection des informations
ESC132 Stratégie de communication multicanal Niveau L : 45 heures	- Le fonctionnement de la communication - L'impact de la digitalisation des outils de communication - Les fondamentaux du marketing et du marketing responsable - Le concept de marque - Développer une stratégie de communication - Développer et décrypter un message grâce à la copy-stratégie - Les principaux leviers de communication online et off line - Choisir un prestataire de communication
ESC123 Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line Niveau L : 45 heures	- Leviers d'acquisition de trafic - Modèles de rémunération - Business models du digital - Transformation digitale et son impact sur les métiers - Les enjeux de l'omnicanal - Les enjeux de la data - Le content marketing - Le social media - L'affiliation, Display et les partenariats - Le référencement naturel / payant - L'e-CRM et le marketing automation - La mesure on-line avec Google Analytics
ANG320 Anglais professionnel Niveau L : 32 heures	Contenus adaptés en fonction du niveau et des besoins du groupe
TED001 Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir - Ressources Cnam asyn-chrones (ENF) Niveau L : 25 heures	- Les éléments issus des sciences de l'environnement en lien avec les changements globaux - Eclairage des sciences humaines et sociales sur les enjeux des transitions écologiques - Les enjeux d'atténuation et d'adaptation
CSV002 Datascience au service de la gestion de la relation client - CRM Niveau L : 45 heures	- Les enjeux de la relation commerciale et du CRM - L'impact des données sur la relation client - Initiation aux techniques de construction de la connaissance client et de segmentation - La stratégie multi-canal - Le management de la force commerciale - Les enjeux de l'internet et du commerce électronique - Le fonctionnement d'un site marchand - L'omnicanalité - L'utilisation opérationnelle du CRM
ACD109 Négociation et Management des forces de vente : approfondissements Niveau L : 36 heures	- La stratégie commerciale et le plan d'action - Négociation et mise en œuvre du plan d'action commerciale - Le management des unités commerciales
MSE101 Management des organisations Niveau L : 45 heures	- L'activité de l'entreprise - Les processus - Un regard historique sur les entreprises - La gestion d'équipe - L'analyse de l'entreprise
ESC101 Mercatique 1 : Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data Niveau L : 45 heures	- Le paysage des études et de la data - Les typologies d'études - Les techniques de recueil - Histoire et marché des Etudes de marché - Le on line - L'échantillonnage - Les panels

	- L'analyse de données - Florilège d'interventions et d'études publiées - Projets, rapports et livrables
CCG100 Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte Niveau L : 36 heures	- Le contrôle de gestion et le contrôle par les résultats - Les centres de responsabilité - Les outils du contrôle de gestion - La typologie des coûts - Le schéma général de la comptabilité de gestion - Les méthodes de calcul des coûts / calcul des coûts en coûts complets, coûts partiels - Le processus budgétaire - Les tableaux de bord de pilotage
ESC133 Application des études théoriques à la vie de l'entreprise - agir - Ressources Cnam asynchrones (ENF) Niveau L : 20 heures	- La recherche en gestion à l'université - L'utilisation des résultats des recherches universitaires - Pourquoi faire de la recherche ? - La recherche en gestion, l'IA et la recherche - Les formes de recherches (quantitatif/qualitatif) - Les études à grandes échelles et leur utilisation - Participer à des études - La poursuite après la licence - Erasmus et études à l'étranger
UAM110 Expérience professionnelle Niveau L : 60 heures	Mettre en perspective l'expérience professionnelle avec les enseignements de la licence.
DRA103 Principaux contrats de l'entreprise Niveau L : 36 heures	- La vie d'un contrat - La classification des contrats - La preuve des principaux contrats de l'entreprise - Les sanctions de l'inexécution du contrat - Les clauses abusives dans les principaux contrats de l'entreprise - Les contrats translatifs de propriété - La vente : les effets - Les principaux contrats de distribution
Assess First + LinkedIn Niveau L : 16 heures	Découverte du réseau LinkedIn Visionnage vidéos sur LinkedIn : erreurs à ne pas faire + comment créer un profil LinkedIn parfait - Construction de son profil LinkedIn - Création d'un bandeau - Choix d'une photo de qualité - Choix d'un titre - Choix d'un résumé accrocheur à partir des résultats - Contenu de son CV (formations, missions, compétences ..) - Liens hypertextes - Utilisation des Hashtags - Logos des entreprises/employeurs ou établissements scolaires fréquentés Perfectionnement - Comment solliciter des personnes pour développer ses relations avec une note professionnelle et formule de politesse - Rédiger et programmer un post - Inclure une photo et possibilité de taguer une personne - Réagir et ou republier un post - Suivre les sociétés, institutions et personnes auxquelles on prête un intérêt - Créer une section « bénévolat » si investissement dans des activités associatives - Solliciter des recommandations de son réseau - Inclure un carrousel



COMPÉTENCES ET ÉVALUATIONS

	COMPÉTENCES VISÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
ESC103 Veille stratégique et concurrentielle Niveau L – 36 heures	- Avoir une bonne compréhension de la veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise. - Acquérir les connaissances des méthodes et des ressources pour réaliser une veille concurrentielle. - Réaliser une étude de cas et rédiger un rapport de veille..	L'évaluation est basée sur l'attribution d'une note de projet obtenue à partir de l'étude de cas et d'un examen terminal.
ESC132 Stratégie de communication multicanal Niveau L : 45 heures	- Comprendre le rôle et le fonctionnement de la communication. - Comprendre les principales techniques de communication des entreprises, des marques et des produits. - Savoir déployer une stratégie de communication. - Connaître les différents canaux de communication on-line et off-line. - Savoir développer et décrypter un message publicitaire.	Contrôle continu Note de projet(s)
ESC123 Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line Niveau L : 45 heures	Avoir une compréhension stratégique des leviers d'acquisition de trafic et du rôle du marketing digital dans la transformation digitale.	Contrôle continu Note de projet(s) Examen final Partiel en fin de formation
ANG320 Anglais professionnel Niveau L : 32 heures	Développer des compétences de compréhension, d'expression et d'interaction	Contrôle continu - Investissement dans les activités proposées - Tâche écrite - Tâche orale Note finale : la moyenne des 3 notes qui doit être supérieure ou égale à 10/20 pour réussir l'UE
TED001 Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir - Ressources Cnam asyn-chrones (ENF) Niveau L : 25 heures	Connaître les phénomènes physiques, chimiques et anthropiques à l'origine du changement climatique.	Examen final Validation par QCM en ligne
CSV002 Datascience au service de la gestion de la relation client -CRM Niveau L : 45 heures	- Connaître les grands principes de fonctionnement des canaux de relation clients. - Comprendre la stratégie multi-canal d'une entreprise. - Comprendre l'organisation et le management d'une plateforme commerciale. - Connaître les systèmes de communication et de distribution Intranet et Extranet. - Analyser le contenu d'un site web et son utilisation comme outil de contact client. - Savoir utiliser l'IA à des points clés du parcours client.	Contrôle continu Examen final Evaluation(s) individuelle(s) ou collective(s) sur des cas réels d'entreprise. Le mode et le calendrier de l'évaluation sont annoncés par l'enseignant en début de formation.
ACD109 Négociation et Management des forces de vente : approfondissements Niveau L : 36 heures	- Concevoir et assurer la mise en œuvre d'un plan d'action commerciale. - Préparer et conduire un entretien de vente et une négociation. - Créer une entreprise commerciale. - Analyser un marché. - Formaliser une stratégie de marketing et un positionnement.	Examen final Evaluation(s) individuelle(s) ou collective(s) sur des cas réels d'entreprise. Le mode et le calendrier de l'évaluation sont annoncés par l'enseignant en début de formation.
MSE101 Management des organisations Niveau L : 45 heures	Comprendre le fonctionnement des entreprises et appréhender leur gestion.	Combinaison de contrôle continu Un examen final
ESC101 Mercatique 1 : Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data Niveau L : 45 heures	- Comprendre la Genèse. - Comprendre l'environnement dans lequel évoluent les études de marchés. - Connaître les grands acteurs, tendances, actualités du Marché des Etudes.	Comprendre la Genèse. Comprendre l'environnement dans lequel évoluent les études de marchés. Connaître les grands acteurs, tendances, actualités du Marché des Etudes.

	- Comprendre les impacts des innovations technologies, du digital, de la prolifération des datas, de l'arrivée de l'IA sur l'univers des Etudes.	Comprendre les impacts des innovations technologies, du digital, de la prolifération des datas, de l'arrivée de l'IA sur l'univers des Etudes.
CCG100 Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte Niveau L : 36 heures	- Classifier les différents types de coûts. - Utiliser la ou les méthodes de calcul des coûts pertinente(s) en fonction des décisions et du contexte. - Dialoguer avec les différents interlocuteurs dans le cadre du processus budgétaire. - Elaborer le budget relevant de son activité. - Calculer les écarts pertinents pour le pilotage de son activité et déterminer les actions correctives. - Elaborer le tableau de bord pertinent pour le pilotage de son activité.	Examen final d'une durée de 2h30 à 3h Un contrôle continu peut être mis en place et donner un bonus maximum de 2 points qui s'ajoutera à la note obtenue à l'examen final.
ESC133 Application des études théoriques à la vie de l'entreprise - agir - Ressources Cnam asynchrones (ENF) Niveau L : 20 heures	Connaître la différence entre le bachelor et la licence, les masters et les mastères, les titres et les grades.	Contrôle continu Quizz intermédiaires + participation à une étude nationale
UAM110 Expérience professionnelle Niveau L : 60 heures	Bâtir un plan du rapport d'activités, prendre du recul et réfléchir sur l'apport du parcours de licence dans le projet professionnel.	Rapport d'activités + soutenance Note supérieure à 10/20
DRA103 Principaux contrats de l'entreprise Niveau L : 36 heures	- Maîtriser les règles générales et spéciales de formation du contrat. - Négocier et rédiger un contrat. - Maîtriser le régime juridique des principaux contrats conclus dans le cadre de l'activité d'une entreprise. - Informer et conseiller les collègues et les clients sur les questions de licéité des pratiques contractuelles ou des clauses choisies. - Vérifier les conditions de formation d'un contrat, en suivre l'exécution puis son extinction. - Apprécier le caractère fautif ou non de l'inexécution des contrats et en maîtriser les différents remèdes. - Maîtriser les conditions et les effets de la vente et les garanties dont le vendeur est tenu - Découverte des principaux contrats de distribution	Examen final écrit de 2 heures (questions de cours et cas pratiques)



VALIDATION DE LA LCVM

L'obtention du diplôme est soumise à

- la **validation du rapport d'expérience professionnelle** par un rapport d'activité dans lequel le candidat met en évidence l'adéquation de son expérience professionnelle avec les UE correspondantes (une note inférieure à 10/20 est éliminatoire)
- l'**obtention d'une moyenne générale de 10/20 sur l'ensemble des UE** (principe de compensation) : contrôle continue et/ou évaluations intermédiaires et évaluation finale



POURSUITE D'ÉTUDES

Les diplômés de la Licence Générale Commerce, Vente et Marketing peuvent poursuivre leurs études en Master.



NOS ÉTABLISSEMENTS DE FORMATION ET CONTACTS



 www.lhf53.eu

 **02-43-59-70-44**

 jade.beauciel@lhf53.eu



 www.cfa-ec53.fr

 **06-70-96-56-09**

 Christine.galli@cfa-ec53.fr