



# Licence Commerce, vente, marketing

(L3 – 3<sup>e</sup> année)



## Objectifs

Acquérir 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.

## Compétences visées

- Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ;
- Commercialiser l'offre de produits et de services ;
- Maîtriser les règles générales des contrats commerciaux ;
- Assurer l'encadrement et le pilotage des forces de vente ;
- Participer à la mise en œuvre de la veille concurrentielle ;
- Utiliser les outils de traitement de l'information.

## Débouchés

### Marketing :

Chef de projet, chef de produit, responsable marketing opérationnel, chargé d'études, développeur Web Marketing, community manager, chargé de communication.

### Commerce :

Responsable de secteur, responsable de magasin ou d'unité commerciale, animateur commercial, chargé d'affaires, technico-commercial.

### Qualités recherchées par les entreprises :

Autonomie, adaptabilité, sens des responsabilités et goût du contact, créativité, qualité d'écoute.

## Publics

- Jeunes de moins de 26 ans et/ou demandeurs d'emploi dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ;
- Jeunes de moins de 30 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;
- Salariés en activité ou en reconversion.

## Prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau bac+2 : DUT, BTS, L2...

- Soit dans le domaine commercial dans la perspective d'approfondissements des connaissances en commerce et marketing.
- Soit dans d'autres domaines (notamment techniques) en vue de l'acquisition d'une double compétence.

## Durée / Organisation

La formation est organisée sur 11 mois, d'octobre à fin août à raison de 507 heures de cours. Le reste du temps de déroule en entreprise.

Les missions peuvent être réalisées au sein du service commercial ou marketing d'un groupe, d'un centre de profit, d'une PME, dans tous les secteurs d'activité (industrie, services, distribution).

## Tarifs

**Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage :**

- la formation est gratuite pour l'alternant et les frais de formation sont entièrement pris en charge par l'entreprise via son Opco (Opérateur de compétences) ;
- vous bénéficiez d'une rémunération ;
- vous obtenez une expérience professionnelle et un diplôme.

### Pour les salariés :

Possibilité de prise en charge totale ou partielle de la formation : Pro-A, compte personnel de formation (CPF), plan d'adaptation et de développement des compétences de l'entreprise, CPF de transition...

**Conditions tarifaires pour les entreprises** précisées sur notre site :

<https://bit.ly/CnamTarifAlternance>

## Le diplôme

Intitulé officiel : Licence Droit, économie, gestion mention Gestion parcours Commerce, vente, marketing.

## ★ Suites de parcours

Poursuite d'études au Cnam :

- Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé.

# Programme

507 heures

## Assurer la veille et les études

Veille stratégique et concurrentielle

ESC103 4 CR COEF 3

## Mettre en œuvre les outils du marketing opérationnel

Marketing électronique - marketing digital

ESC123 6 CR COEF 3

Initiation au marketing B to B

CSV003 6 CR COEF 3

## Développer, animer, manager

Négociation et management des forces de vente : approfondissements

ACD109 4 CR COEF 3

Management des organisations

MSE101 6 CR COEF 1

Gestion de la relation client (CRM)

CSV002 6 CR COEF 3

## Mesurer et contrôler l'activité

Comptabilité et contrôle de gestion (découverte)

CCG100 4 CR COEF 1

Règles générales du droit des contrats

DRA103 4 CR COEF 1

## Communiquer

Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle

CCE105 4 CR COEF 1

Anglais professionnel (+ test d'anglais)

ANG320 6 CR COEF 1

## Expérience professionnelle

Expérience d'au moins 1 an (acquise au cours de l'alternance)

validée par un rapport d'activité.

UAM110 10 CR

**Business Game (21h) :** à la tête d'une entreprise fictive, les élèves prennent des décisions de gestion. Ils appréhendent ainsi très concrètement des concepts de gestion issus de domaines d'enseignement variés : stratégie, marketing, comptabilité, économie...

## Modules complémentaires au choix :

### ★ Stratégie de communication (35 heures)

Décryptage de la stratégie de communication, des canaux et outils, de la marque et des principaux leviers de communication.

### ★ Négociation commerciale (35 heures)

Négocier et défendre son offre, s'affirmer dans une relation client en utilisant les leviers d'efficacité du négociateur.

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code diplôme LG03606A. Code RNCP : 35924. (CR : crédits)

## Méthodes mobilisées :

Pédagogie de l'alternance intégrative qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé entre élèves et formateurs tout au long du cursus.

## Modalités d'évaluation :

Chaque unité (UE/US, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Établissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.

## Accessibilité :

Les formations du Cnam Pays de la Loire sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un référent Cnam est dédié à votre accompagnement (handi@cnam-paysdelaloire.fr).

## Candidatez en ligne

Rendez-vous sur <http://bit.ly/CandidatureCnam>

**Délais d'accès :**  
**Déposez votre candidature dès janvier** afin de bénéficier de notre accompagnement à la recherche d'entreprise, jusqu'au démarrage de la formation.

## Pourquoi choisir le Cnam ?

**Les enseignants :**  
**89 %** de professionnels aguerris,  
11 % d'universitaires experts

**L'appui à la recherche d'entreprise :**  
ateliers, des conseillers en contact avec les entreprises

**Taux de réussite à l'examen :**  
**81 %** pour cette formation

Retrouvez les indicateurs de résultats sur notre site : <http://bit.ly/CnamIndicateurs>