



**LICENCE (L3)**

**Commerce, vente et marketing**

**NIVEAU D'ENTRÉE**  
Bac+2 (niv. 5)

**NIVEAU DE SORTIE**  
Bac+3 (niv. 6)

**CRÉDITS**  
60 ECTS

**CODE DIPLÔME**  
LG03606A

**PUBLIC CONCERNÉ ET CONDITIONS D'ACCÈS**

Toute personne engagée dans la vie active, en emploi ou non.

Posséder un diplôme bac+2 reconnu ou une expérience significative permettant d'engager une validation des acquis de l'expérience (VAE - décret de 1985).

Possibilité de dispenses suivant la formation antérieure et/ou l'expérience professionnelle.

**COMPÉTENCES VISÉES**

- Commercialiser l'offre de produits et de service de l'entreprise ;
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial ;
- Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution ;
- Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente.
- Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle ;
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale ;
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

**MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS**

Fonctions d'encadrement intermédiaire : commercial, chargé de projets marketing, technico-commercial, animateur des ventes, etc. pour assurer la mise en œuvre de la stratégie marketing et le pilotage d'actions commerciales.

**CALENDRIER**

L'année est organisée en 2 semestres : semestre 1 (S1) d'octobre à février/mars et semestre 2 (S2) de février/mars à juin.

**• Parcours diplômant**

Le cursus est proposé selon une programmation permettant d'optimiser la durée de la formation, compatible avec une activité professionnelle.

**• Unités d'enseignement « à la carte »**

Vous avez toute liberté pour effectuer votre choix parmi l'ensemble des unités d'enseignement (UE) qui vous sont proposées.

Plannings des UE sur :

**www.cnam-paysdelaloire.fr** rubrique *Inscriptions*. D'autres UE proposées à distance sont disponibles au niveau national. Renseignez-vous auprès de nous.

**LES COURS**

**Cours à distance via Internet :** autoformation avec accompagnement par un enseignant(e) (en individuel ou collectif). Utilisation de supports numériques (documents pdf, documents sonorisés, vidéos interactives, quiz d'autoévaluation...) et échanges en classes virtuelles par visioconférence (en direct ou en différé), messagerie, forums, chat...

**Cette formation est également proposée en alternance.** Plus d'infos dans votre centre ou sur : <http://alternance.cnam-paysdelaloire.fr>

**POURSUITE D'ÉTUDES AU CNAM**

Titre professionnel Responsable en gestion (bac+4 - niveau 6) ;

Master Marketing-vente (bac+5).



**LICENCE (L3)**  
**Commerce, vente et marketing**

**CONTACTS**

**ANGERS**  
02 41 66 10 66  
[angers@cnam-paysdelaloire.fr](mailto:angers@cnam-paysdelaloire.fr)

**LA ROCHE/YON**  
02 51 44 98 28  
[laroche@cnam-paysdelaloire.fr](mailto:laroche@cnam-paysdelaloire.fr)

**LE MANS**  
02 43 43 31 30  
[lemans@cnam-paysdelaloire.fr](mailto:lemans@cnam-paysdelaloire.fr)

**SAINT-NAZAIRE**  
02 40 16 10 62  
[saint-nazaire@cnam-paysdelaloire.fr](mailto:saint-nazaire@cnam-paysdelaloire.fr)

**CHOLET**  
02 41 66 05 26  
[cholet@cnam-paysdelaloire.fr](mailto:cholet@cnam-paysdelaloire.fr)

**LAVAL**  
02 43 26 22 37  
[laval@cnam-paysdelaloire.fr](mailto:laval@cnam-paysdelaloire.fr)

**NANTES**  
02 40 16 10 95  
[nantes@cnam-paysdelaloire.fr](mailto:nantes@cnam-paysdelaloire.fr)

# PROGRAMME

<b>ESC103</b>	Veille stratégique et concurrentielle	Coef 3	4 CR
<b>ACD109</b>	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	Coef 3	4 CR
<b>DRA103</b>	Règles générales du droit des contrats	Coef 1	4 CR
<b>MSE101</b>	Management des organisations	Coef 1	6 CR
<b>ESC123</b>	Marketing électronique - marketing digital	Coef 3	6 CR
<b>CCG100</b>	Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte	Coef 1	4 CR
<b>CSV002</b>	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	Coef 3	6 CR

10 ECTS (CR) AU CHOIX	<b>ESC132</b>	Stratégie de communication multicanal	Coef 3	6 CR
	<b>CCE105</b>	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	Coef 1	4 CR
	<b>ESC101</b>	Mercatique I : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	Coef 3	6 CR
	<b>ESD104</b>	Politiques et stratégies économiques dans le monde global	Coef 1	6 CR
	<b>ANG320</b>	Anglais professionnel (niveau licence)	Coef 1	6 CR
	<b>UAM110</b>	Expérience professionnelle		10 CR

Les unités d'enseignement (UE) correspondent à des crédits européens : 4, 6 ou 8 crédits. 1 crédit correspond à environ 10h d'apprentissage : cours magistral, exercices dirigés, travail sur projet etc.

La licence L3 correspond à 60 crédits répartis entre des crédits d'enseignement et des crédits d'expérience professionnelle. (CR : crédits)

Coef. : coefficients pour le calcul de la moyenne

Retrouvez le contenu détaillé de chaque UE sur notre page d'accueil :

[www.cnam-paysdelaloire.fr](http://www.cnam-paysdelaloire.fr)

Dans la zone «TROUVER VOTRE FORMATION»:

Dans le champ de recherche «par code formation», tapez le code de l'UE (exemple : FAD106) et cliquez sur «RECHERCHER»

## INTITULÉ OFFICIEL

Licence droit, économie, gestion mention gestion parcours commerce, vente et marketing.

## CONDITIONS DE DÉLIVRANCE DU DIPLÔME

- Avoir validé les unités d'enseignements (UE) du cursus avec une note globale égale ou supérieure à 10 tenant compte des coefficients de chaque UE (hors UE de pré-requis qui doivent être validées à 10/20).
- Avoir l'expérience professionnelle requise (durée, contenu).
- Avoir obtenu un avis favorable au rapport d'activité.

## TARIFS

Consultables sur [www.cnam-paysdelaloire.fr](http://www.cnam-paysdelaloire.fr) rubrique Inscriptions.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

En formation à distance ou en présentiel, la pédagogie au Cnam combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Les équipes pédagogiques sont constituées en majorité par des professionnels, en lien direct avec les métiers visés. Les formateurs sont agréés par le Cnam national - Établissement public.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque unité (UE/US, UA) fait l'objet d'une évaluation avec une note sur 20. Les épreuves sont organisées dans le cadre d'un règlement national des examens.

## ACCESSIBILITÉ PUBLIC HANDICAPÉ

Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap : [handi@cnam-paysdelaloire.fr](mailto:handi@cnam-paysdelaloire.fr)

## BLOC DE COMPÉTENCES

Des blocs de compétences sont proposés pour cette formation et sont finançables dans le cadre du Compte personnel de formation (CPF) :

- Utiliser les méthodes et techniques de la gestion courante des organisations pour préparer et mettre en oeuvre des décisions des organisations
- Mise en oeuvre de méthodes en marketing / vente
- Marketing digital et e-commerce
- Exploitation de données à des fins d'analyse marketing et commerciales

Liste susceptible d'évoluer

