



apprendre
au Cnam
change votre vie

Licence 3 - LG036-p6

Commerce, vente, marketing

Préparez-vous aux métiers du commerce et de la vente ainsi qu'aux fonctions d'encadrement intermédiaire et de management commercial.

Introduction

Soumises aux grandes fluctuations économiques et à la transformation digitale, les fonctions commerciale et marketing constituant les moteurs de développement des entreprises évoluent, impliquant une complexité croissante des métiers commerciaux.

Placés au centre de l'organisation stratégique, les collaborateurs doivent être formés de manière à mieux appréhender les enjeux et l'impact de leur mission au sein de l'entreprise.

La licence Commerce, vente, marketing est conçue pour fournir aux candidats une solide culture générale et d'entreprise ainsi que les connaissances requises pour maîtriser les techniques de vente, de négociation, de management et de stratégie commerciale.

Public/conditions d'accès

Accès en L3 :

- aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau III ;
- aux personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS ;
- aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac +2 (validation des études supérieures - VES) ;
- aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAP85).

Expérience professionnelle requise pour la validation de la licence :

- si le parcours professionnel recouvre les L1, L2 et L3 :
 - le candidat devra justifier de trois ans temps plein dont un an dans la spécialité du diplôme ;
 - si l'expérience professionnelle de trois ans est hors spécialité, elle sera complétée par un stage de six mois dans la spécialité.
- si le parcours professionnel recouvre la L3 :
 - le candidat devra justifier d'un an temps plein dans la spécialité du diplôme ;
 - si l'expérience professionnelle d'un an est hors spécialité, elle sera complétée par un stage de dix mois dans la spécialité.

Objectifs

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale à :

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

Les titulaires de la licence 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, relevant de l'encadrement intermédiaire ou de proximité.

Le parcours Commerce, vente, marketing s'inscrit dans une double perspective :

- d'une part, l'insertion professionnelle directe par valorisation des connaissances, aptitudes et compétences acquises ;
- d'autre part, la poursuite d'études, notamment l'accès au master Marketing dans un monde digital du Cnam.

Tarifs

- Droit de base annuel : 160 €
- UE à la carte : 14 € par crédit (ex : 1 UE à 6 crédits = 14 € x 6 soit 84 €)

Avec notre diplôme, devenez :

- **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**

Organisation pédagogique

Une expérience professionnelle dans le champ de la licence est requise pour la validation du diplôme. Elle est créditée pour un total de 30 ECTS sur l'ensemble L1-L2-L3. À la fin de L3, les élèves doivent rédiger un rapport d'expérience professionnelle permettant de faire le lien entre, d'une part, les éléments théoriques, conceptuels et méthodologiques acquis en formation, puis, d'autre part, leur pratique professionnelle en entreprise ou en stage.

Programme

Les enseignements de la licence regroupent des aspects de la gestion, du droit et de l'économie. Ils sont orientés commerce, vente et marketing afin de former des professionnels compétents dans ce domaine. Ils peuvent être suivis en présentiel (P) ou à distance (FOAD) à Paris et/ou en Île-de-France.



Programme de la L3 Commerce, vente, marketing		
Code UE	Intitulé de l'UE	Crédits
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle (P et FOAD)	4
ACD109	Négociation et management des forces de ventes : approfondissements (P)	4
DRA103	Règles générales du droit des contrats (P et FOAD)	4
MSE101	Management des organisations (P et FOAD)	6
ECS123	Marketing électronique, marketing digital (P et FOAD)	6
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion : découvertes (P)	4
ANG300	Anglais professionnel (P)	6
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (P)	6
10 crédits à choisir parmi :		
ESC122	Stratégie de communication multicanal (P)	4
CSV003	Initiation au marketing B2B (P)	6
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle (P)	4
ESD104	Politiques et stratégies économiques dans le monde global (P)	6
UAM110	Expérience professionnelle	10



[icsv.cnam.fr](https://www.icsv.cnam.fr)

Contact

Zahra Adjlout,
gestionnaire pédagogique
01 58 80 86 55
zahra.adjlout@lecnam.net