

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

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

Plusieurs cas de figure :

Le candidat dispose déjà d'une **L1 et L2 en Droit Economie Gestion**, il peut intégrer automatiquement la formation. (Voir la rubrique Inscription)

Le candidat dispose d'un **BTS, d'un DUT dans le domaine du marketing ou de la vente** BTS Management des Unités Commerciales, BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, BTS Négociation de la Relation Client., BTS Gestion de la PME, BTS Banque Conseillé de clientèle, BTS Commerce International, BTS Technico-commercial, BTS Communication, DUT Gestion des Entreprises et Administration, DUT Technique de Commerciale, DUT Gestion administrative et commerciale, d'une formation Classe préparatoire aux Ecoles de Commerce ou d'un **titre RNCP de niveau III en marketing ou en vente**.

D'une façon générale, afin d'assurer des conditions optimales pour le suivi du diplôme, les formations non listées ci-dessus entre dans l'acceptation de droit si elles respectent (sur justificatif du programme détaillé) le point suivant : *La formation équivalente à la L1 et la L2 suivi par le candidat 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.*

Il peut s'inscrire directement en L3.

Le candidat ne dispose **pas d'un Bac+2** en gestion OU il a suivi une formation hors gestion (bac+2 en Droit, en Economie, en Lettres, Sciences, STAPS, etc). Il 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.

Évolution professionnelle des diplômés

Les dernières informations sur l'évolution professionnelle des diplômés :

[Fiche synthétique au format PDF](#)

Objectifs

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

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. Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

Mentions officielles

Intitulé officiel figurant sur le diplôme : Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion Parcours Commerce, vente et marketing

Inscrit RNCP

Code(s) NSF : Négociation et vente (312t) - Etudes de marchés et projets commerciaux (312n) - Commerce, vente (312m)

Code(s) ROME : -

Programme

Modalités d'évaluation

L'ensemble des cours sont compensables 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.

Description

Cliquez sur l'intitulé d'un enseignement ou sur Centre(s) d'enseignement pour en savoir plus.

L1

4 ECTS

Présentation générale du droit

DRA001

6 ECTS

Economie Générale : macroéconomie

EAR002

Total
6 ECTS

Une UE à choisir parmi :

Voir toutes les UE

Fermer

6 ECTS

Les outils bureautiques

NFE001

6 ECTS

Excel avancé

NFE002

Page 2

4 ECTS	Outils et démarche de la communication écrite et orale	CCE001
6 ECTS	Bases et outils de gestion de l'entreprise	CFA006
6 ECTS	Organisation du travail et des activités	DSY005
12 ECTS	Comptabilité et gestion de l'entreprise	CFA010
6 ECTS	Enjeux sociaux et environnementaux du travail et de l'emploi	TET010

</

4 ECTS	Expérience professionnelle	UAM10G
--------	----------------------------	--------

6 ECTS

**Economie Générale :
microéconomie**

EAR001

6 ECTS

**Initiation aux techniques
juridiques
fondamentales**

DRA002

6 ECTS

**Fondements du
marketing**

ACD001

6 ECTS

**Négociation et
management de la force
de vente : fondements**

ACD002

4 ECTS

**Initiation au
management et Gestion
des Ressources
Humaines**

FPG001

4 ECTS

**Droit du travail : bases -
aspects individuels et
collectifs**

DRS003

Au

Total

18 ECTS

choix parmi :

Voir toutes les UE

Fermer

4 ECTS

Techniques de prospection commerciale

ACD003

4 ECTS

Techniques de négociation commerciale

ACD004

6 ECTS

Recherche d'informations: théorie et pratique sur le web

TET007

8 ECTS

Fondamentaux des techniques de vente

ACD006

10 ECTS

Expérience professionnelle

UAM106

L3

Page 5

4 ECTS

Veille stratégique et concurrentielle

ESC103

4 ECTS

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

ACD109

4 ECTS

Règles générales du droit des contrats

DRA103

6 ECTS

Management des organisations

MSE101

6 ECTS

Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line

ESC123

4 ECTS

Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte

CCG100

6 ECTS

Anglais professionnel

ANG320

6 ECTS

Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM

CSV002

10

Total
10 ECTS

crédits à choisir parmi :

Voir toutes les UEFermer

6 ECTS

Stratégie de
communication
multicanal

ESC132

6 ECTS

Mercatique I : Les
Etudes de marché et les
nouveaux enjeux de la
Data

ESC101

6 ECTS

Techniques de
marchandisage

ACD005

6 ECTS

Initiation au marketing
BtoB

CSV003

4 ECTS

Pratiques écrites et
orales de la
communication
professionnelle

CCE105

6 ECTS

Politiques et stratégies
économiques dans la
mondialisation

ESD104

10 ECTS

Expérience
professionnelle licence
générale marketing
vente commerce L3

UAM110

Compétences et débouchés

Compétences

- mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ;
- 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.

Voir aussi

Les UE, les diplomes et les stages dans les domaines :

[Technique de marketing](#)
[études marketing](#)
[merchandising](#)
[Stratégie commerciale de l'entreprise](#)

Informations pratiques

Contact

EPN15 Stratégies - ICSV
 37.2.08, 2 rue Conté
 75003 Paris
 Tel :01 58 80 86 55
[Zahra ADJLOUT](#)
 Voir le site

icsv.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

Diplôme ou certificat

[Paris](#)

Centre Cnam Paris
 Année 2024 / 2025 : UE à la carte

[Bourgogne-Franche-Comté](#)

Bourgogne-Franche-Comté
 Année 2024 / 2025 : UE à la carte
 Année 2024 / 2025 : Package

Bretagne

Bretagne
[Année 2024 / 2025 : UE à la carte](#)

Centre Val-de-Loire

Centre Val-de-Loire
[Année 2024 / 2025 : UE à la carte](#)

[Grand Est](#)

Grand Est
 Année 2024 / 2025 : UE à la carte
 Année 2024 / 2025 : Package

[Languedoc-Roussillon](#)

Languedoc-Roussillon
 Année 2024 / 2025 : UE à la carte

[Midi-Pyrénées](#)

Toulouse
 Année 2024 / 2025 : UE à la carte

Nouvelle Aquitaine

Nouvelle Aquitaine
 Année 2024 / 2025 : UE à la carte
 Année 2025 / 2026 : UE à la carte
 Année 2026 / 2027 : UE à la carte

Nouvelle Calédonie

Nouméa

[Année 2024 / 2025 : UE à la carte](#)

[Année 2025 / 2026 : UE à la carte](#)

[Année 2026 / 2027 : UE à la carte](#)

Polynésie Française

Polynésie Française

Année 2024 / 2025 : UE à la carte

Année 2024 / 2025 : Package

Année 2025 / 2026 : UE à la carte

Année 2025 / 2026 : Package

Provence -Alpes- Côte d'Azur

Provence -Alpes- Côte d'Azur

Année 2024 / 2025 : UE à la carte

Année 2025 / 2026 : UE à la carte

Alternance

Ile-de-France (sans Paris)

Nanterre

Apprentissage

Saint-Denis

Apprentissage

Boulogne

Apprentissage

Versailles

Apprentissage

Melun

Apprentissage

Noisy-le-Grand

Apprentissage

Cergy-Pontoise

Apprentissage

Auvergne-Rhône-Alpes

Montélimar

Apprentissage

Saint-Étienne

Apprentissage

Lyon

Apprentissage

Bourgogne-Franche-Comté

Bourgogne-Franche-Comté

Apprentissage

Bretagne

Brest

Apprentissage

Rennes

Apprentissage

Saint-Brieuc

Apprentissage

Centre Val-de-Loire

Orléans

Apprentissage

Grand Est

Grand Est

Apprentissage

Hauts de France

Lille

Apprentissage

Amiens

Apprentissage

Languedoc-Roussillon

Narbonne

Apprentissage

Montpellier

Apprentissage

Mende

Apprentissage
Martinique
Schoelcher
Apprentissage
Midi-Pyrénées
Toulouse
Apprentissage
Normandie
EVREUX
Apprentissage
Rouen
Apprentissage
Caen
Apprentissage
Le Havre
Apprentissage
Nouvelle Aquitaine
Dax
Apprentissage
Bordeaux
Apprentissage
Pays de la Loire
Angers
Apprentissage
Cholet
Apprentissage
La Roche sur Yon
Apprentissage
Nantes
Apprentissage
Saint-Nazaire
Apprentissage
Provence -Alpes- Côte d'Azur
Nice
Apprentissage
Aix en provence
Apprentissage
Marseille
Apprentissage

Code diplôme/certificat: LG03606A

180 crédits

Niveau d'entrée

Niveau 4 (Bac)

Niveau de sortie

Niveau 6 (Bac+3 et 4)

Responsable(s)

Valerie CHARRIERE GRILLON

Stéphane BOURLIATAUX-LAJOINIE

Habilitation

Arrêté du 08 juillet 2021. Accréditation jusque fin 2024-2025.

Voir la fiche Rncp et les blocs de compétences

Documents

[Télécharger la plaquette](#)

[Dossier de candidature](#)

[Que deviennent nos diplômés après leur licence ?](#)

```
/**/ a.customlink:hover, a.customlink, a.customlink:visited { text-decoration: none; } a.customlink:visited, .button:active, a.customlink { color: #857761; } .button:hover a.customlink { color: #333333; } /**/
```

[PENSEZ VAE !](#)

[Validation des acquis de l'expérience](#)