

le cnam
icsv

Licence générale (L3) Commerce, vente, marketing

Licence générale (L3) - LG03606A

Commerce, vente, marketing

Se préparer aux métiers du commerce et de la vente
ainsi qu'aux fonctions d'encadrement intermédiaire et de management commercial

Objectifs de la formation

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

- appréhender l'environnement économique de l'entreprise ;
- mettre en œuvre les techniques et méthodes 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 possèderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales et 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.

Ce parcours s'inscrit dans une double perspective :

- d'une part, l'insertion professionnelle directe par la 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.

Public

Accès en L3 :

- aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré auprès de France Compétences niveau 5 (ex-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 VAPP).

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.

Une formation à votre rythme

Cette formation est proposée en cours du soir et week-end (HTT), en apprentissage et sous forme de certificats de compétence éligibles au CPF. La formation est également disponible en formation ouverte à distance (FOAD) via la plateforme numérique du Cnam.

Compétences requises

Les candidats doivent faire preuve de capacité de travail en autonomie mais également en groupe durant les cours et les travaux dirigés. Une bonne maîtrise de l'expression orale et écrite est nécessaire pour la formation. Une ouverture d'esprit et une capacité de mise en perspective de l'expérience professionnelle par rapport aux apports de la formation est nécessaire.

Tarif (2020-2021)

Se renseigner auprès de votre centre Cnam en région.

Cette formation est dispensée en partenariat avec...

Adetem
association nationale des professionnels du marketing
www.adetem.org

Perspectives professionnelles

- **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**

Articulation de la formation

Études de cas, analyse de dossiers, synthèses, mises en situation, épreuves écrites individuelles. La délivrance de la licence est conditionnée par la réalisation d'un rapport d'activité professionnelle permettant de vérifier l'acquisition des compétences visées par la licence. Les enseignements peuvent être suivis, selon les sites, en présentiel ou en partie à distance.

Organisation de la formation

Une expérience professionnelle dans le champ de la licence est requise pour la validation du diplôme (60 ECTS). Elle est créditée pour un total de 30 crédits 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.

Sites proposants la formation

Le Cnam dispose de 180 lieux d'enseignement en France et à l'étranger. Veuillez-vous rapprocher de votre site régional afin de connaître les formations et modalités (cours du soir, à distance, en apprentissage) proposées.

Programme de la L3
Commerce, vente, marketing

Code UE	Intitulé de l'UE	Crédits
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4
MSE101	Management des organisations	6
ESC123	Marketing électronique - Marketing digital	6
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion : découverte	4
ANG300	Anglais professionnel	6
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6
UAM110	Expérience professionnelle licence générale Commerce, vente, marketing (L3)	10
10 crédits à choisir parmi :		
ESC122	Stratégie de communication multicanal	4
ESC101	Mercatique I : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6
ACD005	Techniques de marchandisage	6
CSV003	Initiation au marketing B to B	6
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4
ESD104	Politiques et stratégies économiques dans le monde global	6

CERTIFICATION DE SERVICES
La formation continue à l'université
BUREAU VERITAS CERTIFICATION
92046 PARIS-LA-DÉFENSE CEDEX
DISPONIBLE SUR DEMANDE

mission Handi'cnam

icsv.cnam.fr

Le Cnam
EPN15 Stratégies
2, rue Conté
75003 Paris

Valérie Charrière-Grillon
Stéphane Bourliataux-Lajoinie
Responsables du programme

Contact

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

Dircom Cnam - LI - Octobre 2021 © Alatack.