

# Commerce, vente, marketing

Licence générale (L3) — LG03606A

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

## Objectifs

- ◆ 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 posséderont 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.

## Publics

Être titulaire d'un bac+2 ou d'un titre RNCP de niveau 3 en marketing ou en commerce. Pour les autres formations de niveau Bac+2, pouvoir justifier d'un minimum de 16 ECTS en marketing ou commerce.

## Une formation à votre rythme

La licence est proposée en apprentissage (se rapprocher du centre Cnam de votre région).  
En FOAD (cours 100% à distance).  
En Formation Continue et sous forme de certificats éligibles au CPF. La licence est également accessible par le biais de la VAE (se rapprocher de votre centre Cnam).

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

## en bref

### 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

### Tarifs

Se renseigner auprès de votre centre Cnam en région.

### Responsables

Valérie Charrière-Grillon  
Stéphane Bourliataux-Lajoinie

## 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.

## 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.

## Site proposant la formation

Le Cnam dispose d'une centaine de 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.

### Le Cnam

#### Département Stratégies

#### ICSV

2, rue Conté

Paris 3<sup>e</sup>



## Programme de la L3

ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4 ECTS
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6 ECTS
ESC123	Marketing digital et plan d'acquisition on-line	6 ECTS
ANG310	Anglais et pratiques professionnelles	3 ECTS
CSV002	IA et datascience au service de la gestion de la relation client – CRM	6 ECTS
ESC101	Études de marché et enjeux de la data à l'heure de l'IA	6 ECTS
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion : découverte	4 ECTS
ESC133	Application des études théoriques à la vie de l'entreprise	2 ECTS
TED001	Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir	3 ECTS
UAM110	Expérience Professionnelle	8 ECTS
12 crédits à choisir parmi :		
CSV003	Initiation au marketing B to B	6 ECTS
ACD005	Technique de merchandising	6 ECTS
ACD109	Négociation et management de la force de vente : approfondissements	4 ECTS
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4 ECTS
ESD104	Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation	6 ECTS
MSE101	Management des organisations	6 ECTS
DRA106	Principaux contrats de l'entreprise : droit de la vente	4 ECTS

## Contact

Zahra Adjlout  
gestionnaire pédagogique  
zahra.adjlout@lecnam.net