

LICENCE - Gestion parcours Commerce, vente et marketing - Dijon

NOM COMPLET DU DIPLÔME

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

Code: LG03606A



Niveau d'entrée : Bac + 2

Niveau de sortie : Niveau 6 (Licence, Licence

LMD, licence professionnelle, Maîtrise)

Durée: 1 an

Durée en nombre d'heures : 1820 heures

• dont 525 heures en formation

• dont 1295 heures en entreprise

ECTS (diplôme): 180



Objectifs pédagogiques

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 possèderont 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.

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 séparement.

L'UAM110 doit être présentée à la fin du cursus et ne peut pas donner lieu à une validation anticipée.

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.

Type d'emplois accessibles :

- Animateur des ventes
- Attaché commercial
- Assistant marketing
- Chargé de clientèle
- Chargé de produit
- Chargé de promotion marketing

En partenariat avec



Saint Joseph -La Salle Dijon

Centres

Renseignements administratifs et inscription : Centre Cnam de Dijon

Lieu d'enseignement : Centre de formation Saint Joseph – La Salle - Dijon

Mentions officielles

Code RNCP 35924

Mots-clés

merchandising

études marketing

Technique de marketing

Stratégie commerciale de l'entreprise

Type de diplôme

Licence générale

Code NSF

312m - Commerce, vente 312n - Etudes de marchés et projets commerciaux

Formacode

Vente distribution [34566] Marketing [34052] Force vente [34561]

Code du parcours LG03606

URL externe

https://icsv.cnam.fr/icsvinstitut-des-cadressuperieurs-de-la-vente/ formations...

- Chargé de stratégie digitale
- Chef de produit
- Chef de secteur

Méthodes pédagogiques

Les enseignements théoriques, couplés à des mises en application en travaux dirigés et travaux pratiques sur matériels et logiciels métiers permettront une professionnalisation rapide. L'espace numérique de formation du Cnam (Moodle) permet à chaque enseignant de rendre accessible des ressources spécifiques à ses enseignements. Des modalités plus détaillées seront communiquées au début de chaque cours.



Les frais pédagogiques de la formation sont pris en charge par les entreprises et/ou les OPCO.



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (à étudier avec la mission handicap du centre).

Prérequis et conditions d'accès

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, 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.

Programme

Modules d'enseignement

Année 1

- → Anglais et pratiques professionnelles
- → Application des études théoriques à la vie de l'entreprise
- → Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte
- → Datascience au service de la gestion de la relation client CRM

- → Enjeux des transitions écologiques: comprendre → Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line
- → Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3
- → Initiation au marketing BtoB
- → Management des organisations

- → Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data
- → Stratégie de communication multicanal
- → Unité d'accompagnement
- → Veille stratégique et concurrentielle

Blocs de compétences

Un bloc de compétences est constitué d'un ensemble d'Unités qui répond aux besoins en formation de l'intitulé du bloc.

Les unités ci-dessus sont réparties dans les Blocs de compétences ci-dessous. Chaque bloc de compétences peut être validé séparément.

Utiliser les outils numériques de référence LG036C16

Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel LG036C46

Utiliser des techniques et outils de gestion LG036C76

Exploiter des données à des fins d'analyse LG036C26

Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle LG036C56

Développer des pratiques professionnelles en gestion LG036C86

S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit et dans au moins une langue étrangère LG036C36

Appréhender le monde des affaires LG036C66