



DIPLÔME

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

Code : LG03606A



Niveau d'entrée : Bac

Niveau de sortie : Bac + 3, Bac + 4

ECTS : 180

Diplôme national

Oui

Déployabilité

Apprentissage : Formation pouvant se suivre en apprentissage

A la carte : Formation pouvant s'effectuer au rythme de l'élève, en s'inscrivant aux unités du cursus

Package : Formation pouvant se suivre en s'inscrivant à un "package" (groupe d'enseignements indissociables)

Contrat de professionnalisation : Formation pouvant se suivre en contrat de professionnalisation

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 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.

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
- 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.

Modalités de validation

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.

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.

LIEU(X) DE FORMATION EN BFC

- **📍ECM Besançon**

LICENCE - Gestion parcours Commerce, vente et marketing

- **📍ECM Belfort**

LICENCE - Gestion parcours Commerce, vente et marketing

- **📍ECM Dijon**

LICENCE - Gestion parcours Commerce, vente et marketing

- **📍Centre de formation Saint Joseph – La Salle - Dijon**

LICENCE - Gestion parcours Commerce, vente et marketing - Dijon

MENTIONS OFFICIELLES

Code RNCP

42362

Date d'enregistrement au RNCP

30/05/2025

Date de l'échéance de l'enregistrement au RNCP

31/08/2030

Mots-clés

Stratégie commerciale de l'entreprise

Technique de marketing

[études marketing](#)

[merchandising](#)

Informations complémentaires

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/icsv-institut-des-cadres-superieurs-de-la-vente/formations...>

Modules d'enseignement

L1

- [Bases et outils de gestion de l'entreprise](#)
- [Comptabilité et gestion de l'entreprise](#)
- [Économie Générale : macroéconomie](#)
- [Enjeux sociaux et environnementaux du travail et de l'emploi](#)
- [Excel avancé](#)
- [Expérience professionnelle](#)
- [Introduction à la sociologie](#)
- [Les outils bureautiques](#)
- [Organisation du travail et des activités](#)
- [Outils et démarche de la communication écrite et orale](#)
- [Présentation générale du droit](#)
- [Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique](#)
- [Techniques de la statistique](#)

L2

- [Droit du travail : bases - aspects individuels et collectifs](#)
- [Economie Générale : microéconomie](#)
- [Expérience professionnelle](#)
- [Fondamentaux des techniques de vente](#)
- [Fondements du marketing](#)
- [Initiation au management et Gestion des Ressources Humaines](#)
- [Initiation aux techniques juridiques fondamentales](#)
- [Négociation et management de la force de vente : fondements](#)
- [Recherche d'informations: théorie et pratique sur le web](#)
- [Techniques de négociation commerciale](#)
- [Techniques de prospection commerciale](#)

L3

- [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 et agir](#)

- [Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3](#)
- [Initiation au marketing BtoB](#)
- [Management des organisations](#)
- [Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line](#)
- [Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data](#)
- [Négociation et Management des forces de vente : approfondissements](#)
- [Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation](#)
- [Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle](#)
- [Principaux contrats de l'entreprise](#)
- [Stratégie de communication multicanal](#)
- [Techniques de merchandising](#)
- [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