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 : Fomation 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 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.

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 séparement.
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.

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

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
- → Enjeux des transitions écologiques: comprendre et agir
- → Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3
- → I.A. & Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM
- → Initiation à la démarche Sales & 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 à l'heure de l'IA
- → 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 marchandisage
- → 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.

Réaliser une veille économique, sectorielle et réglementaire
LG036C16

Assurer la gestion courante des activités financières, RH et commerciales d'une organisation
LG036C26

Participer au pilotage opérationnel d'un projet dans le respect des normes en vigueur
LG036C36

Produire et restituer des informations de gestion à l'aide des outils numériques
LG036C46

Construire et mettre en œuvre son projet professionnel [dans les métiers de la gestion]
LG036C56