



Licence générale – L3

Droit, Économie, Gestion – Commerce, Vente et Marketing

LG03606A
180 ECTS

Prérequis
Bac +2

Durée
1 an

Localisation
Dijon

Modalités
Alternance

- ➡ Nous pouvons vous aider à trouver une entreprise !

Handicap :

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

Intitulé exact du diplôme :

Licence
Droit, Économie, Gestion
Mention Gestion Parcours
Commerce, vente et marketing

La 3ème année de la licence orientée CVM permet de former des professionnels pour assurer la mise en œuvre de stratégie marketing et de pilotage d'actions commerciales.

Publics / conditions d'accès

- ➡ Être titulaire d'un niveau Bac +2, BTS, DUT Tertiaire, L2 économie-gestion.

Méthodes et moyens

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

Les débouchés

- ➡ **Insertion emploi :** Management de département marketing, Administration des ventes, Management relation clientèle, Relation Technico-Commerciale, Assistant Marketing / Communication.
- ➡ **Poursuite d'études :** Bac +5 Manager de Projet Communication & Marketing, Master Business and Management, Master International Business, Écoles de commerce.



Conditions de **délivrance** du diplôme

- Prouver le passage d'une certification en langue anglaise datant de moins de 2 ans.
- 2 sessions de contrôles sont associées aux unités d'enseignement de cours. Dans ce cadre l'unité d'enseignement est acquise lorsque l'élève a obtenu la note de 10/20 à l'une des 2 sessions.
- La licence est délivrée à tout auditeur remplissant les conditions suivantes :
 - Avoir validé l'ensemble des unités d'enseignements composant la L3. Le principe de compensation dans les licences générales du Cnam peut être mis en œuvre.
 - Avoir validé les crédits de l'expérience professionnelle.

La validation partielle du diplôme est possible : par unité d'enseignement ou bloc de compétences.

Présentation du **parcours**

Le parcours théorique s'articule autour de 8 blocs de compétences :

- **Négociation et management des forces de vente**
- **Management des organisations**
- **Veille stratégique et concurrentielle**
- **Marketing digital**
- **Stratégie de communication multi-canal**

Programme de la formation L3

Négociation et management des forces de vente

Management des organisations

Veille stratégique et concurrentielle

Marketing digital

Pratiques écrites & orales de la communication professionnelle

Règles générales du droit des contrats

Comptabilités et contrôle de gestion : découvertes

Anglais professionnel

Initiation à la gestion de la relation client - GRM

Initiation au marketing B2B

Alternance en entreprise



Infos **pratiques**

Début de la formation : Septembre de l'année universitaire

Durée : 1 an – 525 heures de formation (examens compris)

Lieu de formation : Dijon

Dossier de candidature à
télécharger :

cnam-bourgognefranche-comte.fr
ou sur demande.



Centre Cnam de Dijon

9 Bd Dr Petitjean
BO 17867
21078 Dijon Cedex
bfc_dijon@lecnam.net
03 80 65 46 93

Une question ? Contactez-nous !

www.stjodijon.com
Centre de formation Saint Joseph – La Salle
39 rue du Transvaal
21010 Dijon Cedex BP 51090
03 80 59 20 14
cfc-cfa@stjodijon.com

le cnam
Bourgogne – Franche-Comté