



Licence Générale

Commerce Vente Marketing

Commerce
Marketing
Vente - Mode

LG03606A
60 ECTS

Prérequis
Bac + 2 ou
titre professionnel
de niveau III

Durée
1 an

Localisation
Chalon-sur-Saône

Modalités
Professionnalisation
Apprentissage

Le titulaire de la licence Commerce Vente Marketing possède 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.

Publics / conditions d'accès

La sélection se fait sur dossier et entretien :

- ➔ Un jury de sélection évalue l'adéquation des compétences et des connaissances du candidat avec les prérequis nécessaires ainsi que l'adéquation du projet de l'étudiant avec les objectifs de la licence
- ➔ Validation de L1 et L2 d'une licence DEG
- ➔ Possibilité de VAE – VAPP – VES

Deux critères président la sélection des candidat(e)s :

- ➔ Disposer d'un diplôme de niveau minimal bac+2 ou d'un titre professionnel de niveau 3
- ➔ Argumenter un projet professionnel précis

Méthodes et moyens

- Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires.
- Alternance d'apports, d'exercices pratiques, de jeux de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des compétences

Handicap :

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

*Intitulé exact du diplôme :

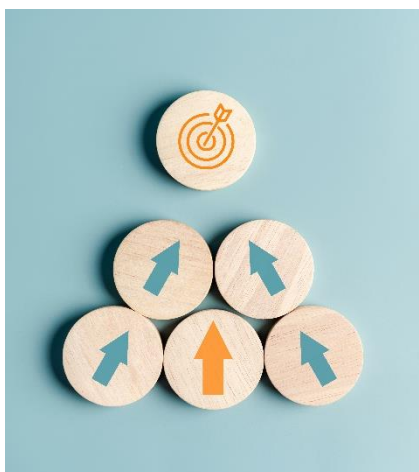
Licence
Droit, Economie, Gestion
Mention Gestion
Parcours
Commerce, Vente et
Marketing

Conditions de **délivrance** du diplôme

Moyenne générale de 10/20 à l'ensemble des UE. Moyenne générale de 10/20 au mémoire professionnel et de projet.

Présentation du **parcours**

- ➔ Compétence n°1 : **Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise**
- ➔ Compétence n°2 : **Commercialiser l'offre de produits et de service de l'entreprise**
- ➔ Compétence n°3 : **Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial**
- ➔ Compétence n°4 : **Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution**
- ➔ Compétence n°5 : **Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente**
- ➔ Compétence n°6 : **Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle**
- ➔ Compétence n°7 : **Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale**
- ➔ Compétence n°8 : **Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et le contrôle de l'activité commerciale**



Les débouchés

Scolaire :

- Poursuite en MS Marketing et Communication (Bac +5)
- Poursuite en MS Stratégies et Gestion d'entreprise

Professionnel :

- Chef(fe) de secteur
- Chef(fe) de produit
- Chargé(e) de promotion marketing
- Assistant(e) Marketing
- Chargé(e) de clientèle
- Attaché(e) commercial(e)

Infos **pratiques**

Début de formation :

Septembre de l'année universitaire en cours

Durée :

1 an / 525 heures de formation

Lieu de formation :

ISMACC – Campus Chalon Formation
8 Rue Georges Maugey -
71100 CHALON -SUR-SAONE

Dossier de candidature :



Centre Cnam de Chalon-sur-Saône
11 Rue Georges Maugey
71100 CHALON-SUR-SAONE

Une question ? Contactez-nous !
bfc_licence-CVM-ISMACC@lecnam.net

ISMACC 8 Rue Georges Maugey
71100 CHALON-SUR-SAONE

Tel : 03 85 41 86 98

le cnam
Bourgogne – Franche-Comté