

## Licence Gestion parcours Commerce, vente et marketing (en 3 ans) en alternance

LG03606A - 0 crédits

Niveau(x) d'entrée : BAC  
Niveau(x) de sortie : BAC+3  
Code RNCP (consultez la fiche en cliquant ici) : 35924  
Lieu(x) : Centre Cnam d'Amiens



### PRÉSENTATION

#### Public / conditions d'accès

Prérequis :

**Accès en L1** : ouvert aux personnes titulaires d'un Bac ou d'un diplôme reconnu équivalent.

**Procédure de recrutement** : sur dossier et entretien de motivation. Jury d'admissibilité mensuel en fonction des places disponibles.

#### Objectifs

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.

### INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

#### Organisation

**Durée** : 3 ans (nb Heures, nous contacter)

**Rythme de l'alternance** : nous consulter

**Période de formation** : septembre 2026 à juillet 2029

**Tarifs** : coût de la formation pris en charge par l'employeur et/ou son Opco (Opérateur de compétences)

**CFA partenaire** : [CFA Cnam Hauts-de-France](#)

> [Les inscriptions se font via la plateforme Parcoursup, pour cette formation en apprentissage, vous pouvez formuler vos vœux jusqu'au 8 septembre 2026](#)



## Contenu de la formation

## Tronc commun

## Parcours L1

Présentation générale du droit	DRA001	4	ects
Economie Générale : macroéconomie	EAR002	6	ects
Outils et démarche de la communication écrite et orale	CCE001	4	ects
Bases et outils de gestion de l'entreprise	CFA006	6	ects
Organisation du travail et des activités	DSY005	6	ects
Comptabilité et gestion de l'entreprise	CFA010	12	ects
Enjeux sociaux et environnementaux du travail et de l'emploi	TET010	6	ects
Les outils bureautiques	NFE001	6	ects
Projet personnel et professionnel : autoorientation pédagogique	FPG003	6	ects
Anglais général pour débutants	ANG100	6	ects
Expérience professionnelle	UAM10G	4	ects

## Parcours L2

Economie Générale : microéconomie	EAR001	6	ects
Initiation aux techniques juridiques fondamentales	DRA002	6	ects
Fondements du marketing	ACD001	6	ects
Négociation et management de la force de vente : fondements	ACD002	6	ects
Initiation au management et Gestion des Ressources Humaines	FPG001	4	ects
Droit du travail : bases aspects individuels et collectifs	DRS003	4	ects
Techniques de prospection commerciale	ACD003	4	ects
Recherche d'informations: théorie et pratique sur le web	TET007	6	ects
Fondamentaux des techniques de vente	ACD006	8	ects
Expérience professionnelle	UAM106	10	ects

## Parcours L3

Veille stratégique et concurrentielle	ESC103	4	ects
Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	ACD109	4	ects
Management des organisations	MSE101	6	ects
Marketing Digital et Plan d'acquisition online	ESC123	6	ects
Comptabilité et contrôle de gestion Découverte	CCG100	4	ects
Datascience au service de la gestion de la relation client CRM	CSV002	6	ects
Stratégie de communication multicanal	ESC132	6	ects
Initiation au marketing BtoB	CSV003	6	ects
Principaux contrats de l'entreprise	DRA106	4	ects
Anglais et pratiques professionnelles	ANG310	3	ects
Enjeux des transitions écologiques: comprendre et agir	TED001	3	ects
Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3	UAM110	8	ects

+ une UE en tronc commun : **ESC133 Application des études théoriques à la vie de l'entreprise**

+ Formation TOEIC et passage TOEIC en L2.

**Expérience professionnelle** requise pour la validation de la licence:

- Si le parcours recouvre L1, L2 et L3:  
Trois ans temps plein dont un an dans la spécialité du diplôme;

Méthodes  
pédagogiques:

Pédagogie qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

## Modalités d'évaluation:

Chaque unité (UE, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Etablissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.



Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap. Contactez : [hdf\\_handicap@lecnam.net](mailto:hdf_handicap@lecnam.net)

## Mentions officielles

**Diplôme** : Licence Gestion parcours Commerce, vente et marketing  
**Inscrit au RNCP** : ([Code RNCP35924](#))  
**Certificateur** : CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS  
**Date d'échéance de l'enregistrement** : 31/08/2026

Plus d'info sur les blocs de compétences et débouchés métiers : [Code RNCP35924](#) - nous consulter.



<https://www.cnam-hauts-de-france.fr/chiffres-et-indicateurs/>

Document non contractuel.

Le programme et le volume horaire de cette formation sont susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions du référentiel pédagogique national.

**Le Cnam Hauts-de-France vous informe, vous accompagne et vous conseille.**

Contactez nos conseillers formation au 0800 719 720  
ou [hdf\\_contact@lecnam.net](mailto:hdf_contact@lecnam.net)

Tous nos programmes sur [www.cnam-hauts-de-france.fr](http://www.cnam-hauts-de-france.fr)