

Licence 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.

Recrutement : [Les inscriptions se font via la plateforme Parcoursup selon le calendrier indiqué par parcoursup.](#)

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 2024 à juillet 2027

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 selon le calendrier indiqué par parcoursup.](#)



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
Règles générales du droit des contrats	DRA103	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
Anglais professionnel	ANG320	6	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
Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3	UAM110	10	ects

+ 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;

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.

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

Mentions officielles

Diplôme : Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing
Inscrit au RNCP : (Code RNCP35924)
Certificateur : CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS
Date d'échéance de l'enregistrement : 31/08/2025

Voir nos indicateurs de résultats



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



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

Tous nos programmes sur www.cnam-hauts-de-france.fr