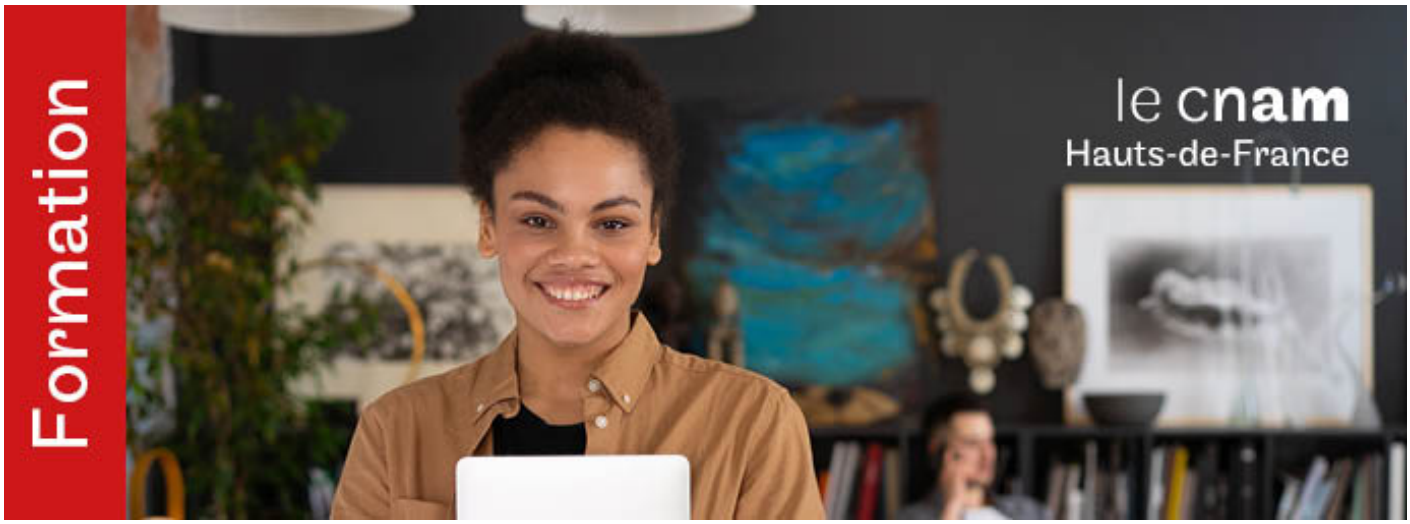

Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion Parcours Commerce, vente et marketing

LG03606A - 180 crédits

Modalité(s):

Cette formation est proposée :

- **en alternance**

Niveau(x) d'entrée : BAC
Niveau(x) de sortie : BAC+3
Code RNCP (consultez la fiche en cliquant ici) : 35924
Lieu(x) : Non proposé en présentiel au Cnam HdF, nous contacter pour possibilité de formation à distance et hybride

Possibilité d'obtention par la VAE AU CNAM

PRÉSENTATION

Public / 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, BTS Communication, 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.

Évolution professionnelle des diplômés

Les dernières informations sur l'évolution professionnelle des diplômés :

- Fiche synthétique au format PDF

Objectifs

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale :
- à appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- à mettre en oeuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- à maîtriser et mettre en oeuvre 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 oeuvre 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 oeuvre d'un dispositif de veille concurrentielle ;
- utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale ;
- mettre en oeuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

INFORMATIONS PRATIQUES

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.

PROGRAMME

Contenu de la formation

Tronc commun

Parcours L1

Présentation générale du droit	DRA001	4 ects
Economie Générale : macroéconomie	EAR002	6 ects

Parcours Une UE à choisir parmi :

Les outils bureautiques	NFE001	6 ects
Excel avancé	NFE002	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

Parcours Une UE à choisir parmi :

Introduction à la sociologie	AST001	6 ects
Projet personnel et professionnel : autoorientation pédagogique	FPG003	6 ects
Techniques de la statistique	STA001	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

Parcours Au choix parmi :

Techniques de prospection commerciale	ACD003	4 ects
Techniques de négociation commerciale	ACD004	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

Parcours 10 crédits à choisir parmi :

Stratégie de communication multicanal	ESC132	6 ects
Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	ESC101	6 ects
Techniques de marchandisage	ACD005	6 ects
Initiation au marketing BtoB	CSV003	6 ects
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	CCE105	4 ects
Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation	ESD104	6 ects
Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3	UAM110	10 ects

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.

https://lecnam.ymag.cloud/index.php/preinscription/

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

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