



Licence L3 DEG mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing

fiche formation
2017-2018

Crédits : **60 ECTS** | Code diplôme : **LG036p6 (SAINT-DIZIER)**



En Alternance

En cours du soir

Public concerné et conditions d'accès

Accès en L3 : bac+2.

- aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau III ;
- aux personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS ;
- aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures - VES) ;
- aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAP85).
- les candidats ne possédant pas d'acquis de formation dans le domaine de la vente, le commerce et le marketing doivent obtenir en prérequis les UE ACD002 et ACD006.

Objectifs pédagogiques

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 visées

- 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.

Perspectives professionnelles

Les postes les plus fréquemment occupés seront notamment :

- attaché commercial,
- chef de secteur,
- chef de produit,
- chargé de promotion marketing,
- chargé de projet marketing,
- assistant marketing,
- chargé de clientèle.

Stages, projets, mémoire

La rédaction d'un rapport d'activité professionnelle est obligatoire. Une expérience professionnelle d'une durée de douze mois est requise à l'issue du parcours de licence dans un ou plusieurs domaines visés par la formation.

Conditions de délivrance du diplôme

La licence s'obtient par acquisition de chaque unité d'enseignement et d'activité constitutive du parcours visé ou par compensation.

(cf. *Principe de compensation dans les licences générales du Cnam*).

Principe de compensation dans les licences générales du Cnam

Formation en alternance ou cursus «bloqué»

Les auditeurs engagés dans une formation menant à la licence générale doivent justifier d'une moyenne générale de 10/20 pour chaque bloc d'unités d'enseignement composant la L1, la L2 ou la L3. La compensation s'effectue sur l'année universitaire.

Les unités d'activité (UA) et les unités validées par la voie de la VAE ou de la VES sont exclues du dispositif de compensation.

Formation en HTT

Les auditeurs engagés dans une formation menant à la licence générale doivent justifier d'une moyenne générale de 10/20 à l'ensemble des unités d'enseignement composant le cursus (L1, L2 et L3).

Ne peuvent bénéficier de ce dispositif les élèves dont la durée de formation, entre la 1^{ère} UE du cursus pour laquelle ils ont passé l'examen et la dernière, excède 5 ans pour l'ensemble des UE (L1, L2, L3) et 3 ans pour ceux qui accèdent directement en L3.

Les unités d'activité (UA) et les unités validées par la voie de la VAE ou de la VES sont exclues du dispositif de compensation.

Organigramme prévisionnel		
Codes et titres des UE		ECTS
ESC103	VEILLE STRATÉGIQUE ET CONCURRENTIELLE	4
ACD109	NÉGOCIATION ET MANAGEMENT DES FORCES DE VENTE : APPROFONDISSEMENTS	4
DRA103	RÈGLES GÉNÉRALES DU DROIT DES CONTRATS	4
EME101	MANAGEMENT PROCESSUS ET ORGANISATION DE L'ENTREPRISE	6
ESC123	MARKETING ÉLECTRONIQUE – MARKETING DIGITAL	6
ESC122	COMMUNICATION ET MEDIA 1 : STRATÉGIE DE COMMUNICATION	4
CCG101	COMPTABILITÉ ET CONTRÔLE DE GESTION INITIATION I	4
ESC101	MERCATIQUE I : CONCEPTS ET ÉTUDES MARKETING	6
ANG300	ANGLAIS PROFESSIONNEL : PARCOURS COLLECTIF	6
ESD104	POLITIQUES ET STRATÉGIES ÉCONOMIQUES DANS LE MONDE GLOBAL	6
UA2B12	TEST D'ANGLAIS (BULAT NIVEAU 1)	2
UAMI08	EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE	10

UE Unité d'Enseignement **ECTS** European Credit Transfer System

Chaque UE a une valeur définie en crédits ECTS proportionnelle au nombre d'heures de travail (cours, TD, travail personnel...) que l'auditeur doit fournir.

En savoir plus sur les UE

Le **descriptif détaillé** de chaque UE et les **prérequis nécessaires** sont consultables sur le site national : www.cnam.fr ou sur le site :

www.cnam-champagne-ardenne.fr



Contact

Le Cnam
Rue des Crayères, 51687 Reims Cedex 2
information@cnam-champagne-ardenne.fr
+33 (0)3 26 36 80 00

ESTIC
1 bis rue du Maréchal de Lattre de Tassigny,
52100 Saint-Dizier
christine.gelin@ac-reims.fr
+ 33 (0)325565173



Calendrier prévisionnel et conditions d'accès

Rentrée : octobre 2017

Admission sur dossier de candidature



Lieu de la formation

Saint-Dizier (52),
Formation proposée également à Charleville-Mézières, Troyes et à Reims (voir fiche formation spécifique)



Organisation

- En contrat de professionnalisation
- Cours du soir

Rythme de l'alternance :

3 jours en entreprise / 2 jours en centre de formation.