

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

Présentation

Publics / conditions d'accès

Prérequis :

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

Accès en L2 : ouvert aux titulaires de 60 crédits de L1 d'une licence Gestion ou d'une formation reconnue équivalente.

Accès en L3 :

- 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 VAPP).

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;

Si l'expérience de trois ans est hors spécialité, elle sera complétée par un stage de six mois dans la spécialité.

- Si le parcours concerne la L3:

Un an temps plein dans la spécialité du diplôme;

Si l'expérience d'un an est hors spécialité, elle sera complétée par un stage de six mois dans la spécialité.

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

- 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 ;

Non valide depuis le 31-08-2020

Arrêté du 08 juillet 2021.

Accréditation jusqu'à fin 2024-2025. le 08-07-2021

Code : LG03606A

180 crédits

Licence

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / Valérie
CHARRIERE-GRILLON

Responsabilité opérationnelle

: Stéphane BOURLIATAUX-
LAJOINIE

Niveau CEC d'entrée requis :

Niveau 4 (ex Niveau IV)

Niveau CEC de sortie : Niveau

6 (ex Niveau II)

Mention officielle : Arrêté du 08
juillet 2021. Accréditation jusqu'à
fin 2024-2025.

Mode d'accès à la certification
:

- Contrat de professionnalisation
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience
- Formation continue

NSF : Commerce, vente (312m)
, Etudes de marchés et projets
commerciaux (312n) ,
Négociation et vente (312t)

Métiers (ROME) :

Code répertoire : RNCP35924

Code CertifInfo : 92839

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

zahra.adjlout@lecnam.net

- 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.

Enseignements

180 ECTS

L1:

Présentation générale du droit

DRA001

4 ECTS

Économie Générale : macroéconomie

EAR002

6 ECTS

Une UE à choisir parmi : 6 ECTS

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

Initiation aux questions du travail et de l'emploi

TET006

4 ECTS

Une UE à choisir parmi : 6 ECTS

Introduction à la sociologie

AST001

6 ECTS

Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique

FPG003

6 ECTS

Techniques de la statistique

STA001

6 ECTS

Expérience professionnelle

UAM10E

6 ECTS

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

Au choix parmi : 18 ECTS

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

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 électronique - Marketing Digital

ESC123

6 ECTS

Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte

CCG100

4 ECTS

Anglais professionnel

ANG300

6 ECTS

Initiation à la gestion de la relation client (CRM)

CSV002

6 ECTS

10 crédits à choisir parmi : 10 ECTS

Stratégie de communication multicanal

ESC122

4 ECTS

Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data

ESC101

6 ECTS

Techniques de merchandising

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 le monde global

ESD104

6 ECTS

Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3

UAM110

10 ECTS

Blocs de compétences

Code, N° et intitulé du bloc	Liste de compétences
LG036B16 RNCP35924BC01 Utiliser les méthodes et techniques de la gestion courante des organisations pour préparer et mettre en oeuvre des décisions des organisations	
LG036B26 RNCP35924BC02 Mise en oeuvre de méthodes en marketing/vente (Mise en oeuvre de méthodes et d'outils du champ disciplinaire)	- Concevoir et assurer la mise en œuvre d'un plan d'action commerciale, conduire un entretien de vente, une négociation - Comprendre et analyser la gestion de la relation client (CRM) dans une stratégie marketing et commerciale d'une entreprise en intégrant les nouvelles technologies - Utiliser les techniques de vente dans un espace commercial
LG036B36 RNCP35924BC03 Marketing digital et ecommerce (Usages digitaux et numériques)	- Utiliser les leviers du marketing digital - Evaluer les potentialités et les enjeux de l'e-business d'une entreprise - Acquérir les connaissances et les outils pour réaliser une veille concurrentielle
LG036B46 RNCP35924BC04 Exploitation de données à des fins d'analyse marketing et commerciales (Exploitation de données à des fins d'analyse)	• Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation. • Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation. • Développer une argumentation avec esprit critique.
LG036B56 RNCP35924BC05 Expression et communication écrites et orales	• Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. • Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère. SAVOIR COMMUNIQUER DANS SON CHAMP DISCIPLINAIRE
LG036B66 RNCP35924BC06 Positionnement vis-à-vis d'un champ professionnel	• Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder. • Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte. • Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
LG036B76 RNCP35924BC07 Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle	• Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives. • Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale. • Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet. • Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.