

# Licence générale 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 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.

**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.

🌟 Valide le 23-02-2019

Fin d'accréditation au 31-08-2019

**Code : LG03606A**

180 crédits

Licence générale

**Responsabilité nationale :**  
EPN15 - Stratégies / Maria-  
béatriz SALGADO

**Responsabilité  
opérationnelle :** Benoît  
PETITPRETRE

**Niveau d'entrée requis :**  
Niveau IV

**Niveau de sortie :** Niveau II

**Mention officielle :** Arrêté  
du 24 août 2016.

Accréditation jusque fin 2018-  
2019.

**Mode d'accès à la  
certification :**

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

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

**Métiers (ROME) :**

**Code CNCP :** 24425

**Code CertifInfo :** 92839

**Contact national :**

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté  
75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

[zahra.adjbout@cnam.fr](mailto:zahra.adjbout@cnam.fr)

## 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.

# Enseignements

180 ECTS

L1

Présentation générale du droit	DRA001
	4 ECTS
Economie Générale : microéconomie	EAR001
	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	TET009
	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 : 4 ECTS	
Outils informatiques pour les sciences du travail et de la société	TET014
	4 ECTS
Ouverture au monde du numérique	DNF001
	4 ECTS
Les outils bureautiques	NFE001
	6 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
Parcours d'apprentissage personnalisé en anglais	ANG200
	6 ECTS
Anglais professionnel	ANG300
	6 ECTS
Expérience professionnelle	UAM105
	8 ECTS

L2

Économie Générale : macroéconomie	EAR002
	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 social : bases du droit du travail : aspects individuels et collectifs

DRS003

**4 ECTS**Deux UE à choisir parmi : **12 ECTS**

Analyse des situations de travail

TET008

**6 ECTS**

Introduction à la psychologie sociale et des organisations

PST003

**6 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**

Stratégie de communication multicanal

ESC122

**4 ECTS**

Comptabilité et contrôle de gestion Initiation I

CCG101

**4 ECTS**

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

ESC101

**6 ECTS**10 crédits à choisir parmi : **10 ECTS**

Comptabilité et analyse financière

CFA116

**6 ECTS**

Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle

CCE105

**4 ECTS**

Anglais professionnel

ANG300

**6 ECTS**

Politiques et stratégies économiques dans le monde global

ESD104

6 ECTS

Une UE à choisir parmi 2 ECTS

Test d'anglais (Bulat niveau 1)

UA2B12

2 ECTS

Cours de langue et de culture arabes, parcours collectif

ARA100

6 ECTS

Expérience professionnelle

UAMI08

10 ECTS