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

Présentation

Publics / 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, 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.

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 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.

Modalités de validation

L'ensemble des cours sont compensables au sein d'une même année, à l'exception de l'UAM110 qui doit être validée séparement.

Mis à jour le 09-11-2026

Arrêté du 30 mai 2025. Accréditation jusque fin 2029-2030. le 30-05-2025

Fin d'accréditation au 31-08-2030

Code : LG03606A

180 crédits

Licence

Responsabilité nationale : EPN15 - Stratégies / Valérie CHARRIERE-GRILLON

Responsabilité opérationnelle : Anne-Catherine OUVRARD

Niveau CEC d'entrée requis : Niveau 4 (ex Niveau IV)

Niveau CEC de sortie : Niveau 6 (ex Niveau II)

Mention officielle : Arrêté du 30 mai 2025. Accréditation jusque fin 2029-2030.

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 : RNCP42362

Code CertifInfo : 121115

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté
75003 Paris
01 58 80 86 55
Zahra ADJLOUT
zahra.adjlout@lecnam.net

L'UAM110 doit être présentée à la fin du cursus et ne peut pas donner lieu à une validation anticipée.

Compétences

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.

Type d'emplois accessibles :

- Animateur des ventes
- Attaché commercial
- Assistant marketing
- Chargé de clientèle
- Chargé de produit
- Chargé de promotion marketing
- Chargé de stratégie digitale
- Chef de produit
- Chef de secteur

Enseignements

180 ECTS

L1 60 ECTS

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
Enjeux sociaux et environnementaux du travail et de l'emploi	TET010 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
Techniques de la statistique	STA001 6 ECTS

Expérience professionnelle	UAM10G 4 ECTS

L2 60 ECTS

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 60 ECTS

Veille stratégique et concurrentielle	ESC103 4 ECTS
Stratégie de communication multicanal	ESC132 6 ECTS
Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	ESC123 6 ECTS
Anglais et pratiques professionnelles	ANG310 3 ECTS
Enjeux des transitions écologiques: comprendre et agir	TED001 3 ECTS
I.A. & Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM	CSV002 6 ECTS
Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data à l'heure de l'IA	ESC101 6 ECTS
Comptabilité et contrôle de gestion-Découverte	CCG100 4 ECTS

12 crédits à choisir parmi : 12 ECTS

Techniques de marchandisage	ACD005 6 ECTS
Initiation à la démarche Sales & Marketing BtoB	CSV003 6 ECTS
Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	ACD109 4 ECTS
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	CCE105 4 ECTS

Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation	ESD104 6 ECTS
Management des organisations	MSE101 6 ECTS
Principaux contrats de l'entreprise	DRA106 4 ECTS

Application des études théoriques à la vie de l'entreprise	ESC133 2 ECTS

Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3	UAM110 8 ECTS

Blocs de compétences

Code, N° et intitulé du bloc	Liste de compétences
LG036C16 RNCP42362BC01 Marketing digital et ecommerce (Réaliser une veille économique, sectorielle et réglementaire)	- 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 concurentielle
LG036C26 RNCP42362BC02 Analyse des données marketing et commerciales (Assurer la gestion courante des activités financières, RH et commerciales d'une organisation)	• 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.
LG036C36 RNCP42362BC03 Expression et communication écrites et orales (Participer au pilotage opérationnel d'un projet dans le respect des normes en vigueur)	• 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.
LG036C46 RNCP42362BC04 Positionnement vis-à-vis d'un champ professionnel (Produire et restituer des informations de gestion à l'aide des outils numériques)	• 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.
LG036C56 RNCP42362BC05 Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle (Construire et mettre en œuvre son projet professionnel [dans les métiers de la gestion])	• 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.