



# LICENCE GÉNÉRALE (L3)

Niveau 6 (Bac+3)

## COMMERCE, VENTE ET MARKETING

Licence générale Gestion :  
Parcours Commerce, vente, marketing -  
Fiche RNCP 35924 - Codes NSF 314, 313, 310 -  
Enregistrée au RNCP le 24/09/2021 -  
Délivrée par le CONSERVATOIRE NATIONAL  
DES ARTS ET MÉTIERS

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois diplômé, vous pourrez prendre part à des activités de développement de projets, intégrant principalement des dimensions commerciales et marketing en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

#### Vous serez capable de :

- ▶ Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise
- ▶ Commercialiser l'offre de produits et de services 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
- ▶ Participer à la mise en œuvre d'un plan marketing ou de communication



**DURÉE DE LA FORMATION : 1 an**  
**RENTRÉE : Septembre**



**TYPE DE CONTRAT**  
Apprentissage ou professionnalisation



**RYTHME D'ALTERNANCE**  
2 jours au CFA / 3 jours en entreprise



**TARIF DE LA FORMATION**  
Pris en charge par les OPCO



EN SAVOIR PLUS



Accueil  
des personnes  
en situation de handicap

En partenariat avec

le cnam  
Ile-de-France

## PROGRAMME

- ESC 103 : Veille stratégique et concurrentielle
- ACD 109 : Négociation et management des forces de vente
- DRA 103 : Règles générales du droit des contrats
- MSE 101 : Management des organisations
- ESC 123 : Marketing électronique - Marketing digital
- CCG 100 : Comptabilité et contrôle de gestion - découverte
- UAM 110 : Expérience professionnelle
- ANG 320 : Anglais professionnel
- CSV 002 : Initiation à la gestion de la relation client (CRM)
- CCE 105 : Pratiques écrites et orales  
de la communication professionnelle
- CSV 103 : Initiation au marketing B to B

Le titulaire acquiert **180 ECTS** à l'obtention du diplôme.

## MÉTHODES MOBILISÉES

Cours théoriques, mises en situation professionnelles, projets individuels et collaboratifs, environnement numérique de travail.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Partiels écrits à chaque fin d'unité d'enseignement, contrôle continu, rédaction d'un rapport d'activité et session de rattrapage.
- ▶ Obtention du diplôme : contrôle continu et terminal avec soutenance orale devant un jury en fin d'année
- ▶ En cas de non-obtention de l'examen, il vous sera possible de conserver certains résultats validés.

## PRÉ-REQUIS

- ▶ Avoir moins de 30 ans à la conclusion du contrat – accessible sans limite d'âge aux personnes reconnues travailleur handicapé ou en contrat de professionnalisation
- ▶ Être titulaire d'un Bac +2 ou 120 ECTS dans le domaine tertiaire ou Titre RNCP de niveau 5

## MODALITÉS D'ACCÈS

- ▶ Sélection sur dossier par une commission
- ▶ Entretien Individuel
- ▶ Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance

## MÉTIERS VISÉS

Chargé de clientèle, attaché commercial, chargé d'affaires, chef de produit, assistant marketing.

## POURSUITE D'ÉTUDES

La LICENCE GÉNÉRALE COMMERCE VENTE ET MARKETING permet de poursuivre en :

- ▶ Mastère Manager commercial et marketing
- ▶ Master Gestion et commerce
- ▶ École de commerce et de management

Une insertion professionnelle est également possible.

