



le cnam
Normandie
Conservatoire national des arts et métiers

LICENCE GENERALE

Commerce
Vente
Marketing

Licence générale Droit, Economie, Gestion
Mention Gestion
Parcours Commerce, Vente et Marketing

Diplôme délivré par



Modalités de la formation

- Durée : 1 an (rentrée en septembre)
- Formation en alternance (2 jours en centre de formation : lundi et mardi, 3 jours en entreprise)
- Lieu : Institution Notre-Dame Saint-François Evreux (27)

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.

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 5 (niveau bac +2).
- Avoir validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS



Contenu de la formation

600 h annuelles dans les modules d'enseignements suivants :

- Veille stratégique et concurrentielle
- Négociation et Management des forces de vente : approfondissements
- Règles générales du droit des contrats
- Management des organisations
- Marketing électronique - Marketing Digital
- Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte
- Anglais professionnel
- Initiation à la gestion de la relation client (CRM)
- Initiation au marketing BtoB
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle

→ Chaque module est validé par un examen écrit ou oral. Une moyenne de 10/20 est exigée. L'expérience professionnelle (licence générale marketing vente commerce L3) est validée par un jury national sous la forme d'un rapport écrit.

→ Session de rattrapage fin août

Compétences développées

- 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 ;
- 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.

Métiers visés

- Attaché commercial
- Chef de produit junior
- Chargé de promotion marketing
- Chargé de clientèle

Poursuite d'études possible

- Master Droit, économie et gestion mention entrepreneuriat et management de projet Parcours Management de projet et d'affaires
- Master Marketing dans un monde digital
- Tout autre master en cohérence

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

CONTACTS

Unité de Formation en Alternance

NOTRE-DAME SAINT-FRANCOIS

8 rue Portevin | 27000 EVREUX

Secrétariat : Constance THOMMERET DOMENICHELLI

ufa@ndsf.fr | 02 32 39 89 76

Responsable de la formation :

Karine DUMOUCHEL-LEFEBVRE

k.dumouchellefebvre@ndsf.fr

ndsf.fr

cnam-normandie.fr

le cnam
Normandie

