

## LICENCE 3<sup>ème</sup> ANNEE - COMMERCE, VENTE, MARKETING

### Formation parallèle IMP/CNAM

#### Public

- Être titulaire d'un diplôme bac + 2 (120 crédits ETS).

#### Objectif

- Maîtriser l'environnement économique de l'entreprise.
- Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion).
- Maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce /vente /distribution /marketing.

#### Diplôme CNAM

- **Intitulé officiel figurant sur le diplôme :** Licence de droit, économie et gestion mention gestion parcours commerce, vente, marketing.
- **Inscrit RNCP :** Inscrit de droit ([lien : http://formation.cnam.fr/rechercher-par-discipline/licence-generale-droit-economie-gestion-mention-gestion-parcours-commerce-vente-et-marketing-739195.kjsp](http://formation.cnam.fr/rechercher-par-discipline/licence-generale-droit-economie-gestion-mention-gestion-parcours-commerce-vente-et-marketing-739195.kjsp))

#### Programme

Licence 3 (60 crédits ECTS)		
Enseignements	ECTS	Horaire
- Veille stratégique et concurrentielle	4	40 h
- Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	4	40 h
- Règles générales du droit des contrats	4	40 h
- Management des organisations	6	60 h
- Marketing électronique - Marketing Digital	6	60 h
- Stratégie de communication multicanal	4	40 h
- Comptabilité et contrôle de gestion Initiation I	4	40 h
- Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6	60 h
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4	40 h
- Politiques et stratégies économiques dans le monde global	6	60 h
- Test d'anglais (BULAT niveau 1)	2	-
- Expérience professionnelle	10	-

#### Modalités d'évaluation

- Validation de chaque module d'enseignement par une note minimale de 10/20.
- Validation du mémoire de fin d'étude par une note minimale de 10/20.
- Aucune compensation n'est possible entre la note de ce mémoire et les notes obtenues aux modules d'enseignement.
- Satisfaction des conditions d'expérience professionnelle requises.
- Obtention du test BULAT niveau 1.

#### 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.

#### Débouchés

- Responsable commercial/e
- Chargé/e de gestion
- Assistant/e marketing
- Assistant/e manager / manager