Licence Gestion parcours Commerce, vente et marketing

LG03606A - 60 crédits

Niveau(x) d'entrée : BAC+2
Niveau(x) de sortie : BAC+3
Code RNCP (consultez la fiche en cliquant ici) : 42362
Lieu(x) : Lycée Félix Faure Beauvais, Lycée Condorcet Saint-Quentin, ESC Compiègne, Centre Cnam de Lille, Centre Cnam d'Amiens

Possibilité d'obtention par la VAE AU CNAM

PRÉSENTATION

Public / conditions d'accès

Plusieurs cas de figure pour intégrer la ***Licence Commerce, vente et marketing en alternance :***

- 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 Conseiller de clientèle, BTS Commerce International, BTS Technico-commercial, DUT Gestion des Entreprises et des administrations, DUT Techniques de Commercialisation, 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 entrent 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.

Lieu de recrutement : Amiens, Beauvais, Compiègne, Lille et Saint Quentin.
Période de recrutement : de février à fin juin.
Procédure de recrutement : sur dossier et entretien de motivation. Jury d'admissibilité mensuel en fonction des places disponibles.la licence gestion parcours commerce vente marketing en alternancea
Frais de formation : formation gratuite et rémunérée pour les jeunes dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Contribution aux frais de formation par les entreprises.

Objectifs

Les titulaires de la licence Commerce vente marketing en alternance 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.

COMPÉTENCES ET DÉBOUCHÉS

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.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Organisation

Formation accessible en alternance (apprentissage ou contrat pro.) et en formation continue (salariés, demandeurs d'emploi...)

Durée : 1 an (nb Heures, nous contacter)
Rythme de l'alternance : 3 jours en entreprise et 2 jours en centre de formation (lundi et mardi à Amiens, Lille et Saint Quentin ; jeudi et vendredi sur les autres sites).
Période de formation : de septembre 2026 à juillet 2027
Tarifs : En alternance, coût de la formation pris en charge par l'Opco employeur - En formation continue, nous contacter.
CFA partenaire : CFA Cnam Hauts-de-France

Je candidate

PROGRAMME

Contenu de la formation

Tronc commun

Comptabilité et contrôle de gestion Découverte	CCG100	4 ects
I.A. & Datascience au service de la gestion de la relation client CRM	CSV002	6 ects
Veille stratégique et concurrentielle	ESC103	4 ects
Marketing Digital et Plan d'acquisition online	ESC123	6 ects
Enjeux des transitions écologiques: comprendre et agir	TED001	3 ects
Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data à l'heure de l'IA	ESC101	6 ects
Anglais et pratiques professionnelles	ANG310	3 ects
Stratégie de communication multicanal	ESC132	6 ects
Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3	UAM110	8 ects

Parcours à Lille

Initiation à la démarche Sales & Marketing BtoB	CSV003	6 ects
Principaux contrats de l'entreprise	DRA106	4 ects
Management des organisations	MSE101	6 ects

Parcours à Beauvais et à Compiègne

Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation	ESD104	6 ects
Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	ACD109	4 ects
Management des organisations	MSE101	6 ects

Parcours à Amiens et St. Quentin

Initiation à la démarche Sales & Marketing BtoB	CSV003	6 ects
Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	ACD109	4 ects
Management des organisations	MSE101	6 ects

+ une UE en tronc commun : ESC133 Application des études théoriques à la vie de l'entreprise

Un rapport d'activité devra être rédigé en fin d'année.

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

Méthodes pédagogiques
Pédagogie de l'alternance qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

Candidatures / Inscriptions

Formation accessible en alternance (apprentissage ou contrat pro.) et en formation continue (salariés, demandeurs d'emploi...)

Je candidate

> **+d'info sur les modalités d'inscriptions** / **financer votre formation au Cnam** *: nous contacter*

Méthodes pédagogiques:

Pédagogie qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

Modalités d'évaluation:

Chaque unité (UE, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Etablissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.

Mentions officielles

Diplôme : Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing
Inscrit au RNCP : Code RNCP42362
Certificateur : CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS
Date de début des parcours certifiants : 03/04/2026
Date d'échéance de l'enregistrement : 02/04/2031

Plus d'info sur les blocs de compétences et débouchés métiers : Code RNCP42362 - nous consulter.

https://www.cnam-hauts-de-france.fr/chiffres-et-indicateurs/

Le Cnam Hauts-de-France vous informe, vous accompagne et vous conseille.

Contactez nos conseillers formation au 0800 719 720 ou hdf_contact@lecnam.net

Tous nos programmes sur www.cnam-hauts-de-france.fr

Document non contractuel.
Le programme et le volume horaire de cette formation sont susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions du référentiel pédagogique national.