

## LICENCE COMMERCE VENTE ET MARKETING

### ANALYSER, GÉRER ET DÉVELOPPER

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.

### OBJECTIFS

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales
- Maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce, vente, distribution, marketing

### PROGRAMME

- Veille stratégique et concurrentielle 4 ECTS
- Négociation et Management des forces de vente : approfondissements 4 ECTS
- Règles générales du droit des contrats 4 ECTS
- Management des organisations 6 ECTS
- Marketing électronique - Marketing Digital 6 ECTS
- Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte 4 ECTS
- Anglais professionnel 6 ECTS
- Initiation à la gestion de la relation client (CRM) 6 ECTS
- Mercatique 1 : étude de marché et les nouveaux enjeux de la Data 6 ECTS
- Pratique écrite et orale de la communication professionnelle 4 ECTS
- Expérience professionnelle : rapport d'activité 10 ECTS

Mode d'évaluation : soutenance de mémoire (oral : 1h)

ECTS obligatoires

ECTS à choisir

Total ECTS\* 60

\*European Credits Transfer System

## APRES LA LICENCE

### Commerce Vente et Marketing

Après le parcours en licence commerce, il est possible de poursuivre des études en intégrant un master ou un MBA (management, commerce, marketing)

### Débouchés professionnels d'une licence commerce

- Chef de produit, administrateur des ventes,
- Commercial, attaché commercial,
- Assistant marketing...

## 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**.

## PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

La licence est accessible aux étudiants titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle de niveau III.

Elle peut l'être également aux personnes :

- Ayant validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS,
- Aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures - VES),
- Aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

## LE RYTHME

La formation diplômante se déroule sur 1 an

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

2 jours en formation : jeudi et vendredi

3 jours en entreprise

Temps au Centre de Formation

450 heures

## LES FRAIS DE FORMATION

- Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.
- La scolarité est gratuite et rémunérée
- Le salaire est exonéré d'impôt (à hauteur du SMIC)

## CALENDRIER DE RECRUTEMENT

A partir de janvier 2022 :

Entretien de recrutement

### LES ATOUTS DE LA FORMATION

Méthodes actives

Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants

Actions pédagogiques interdisciplinaires

Contact référent H+

Sophie Delorenzo

Tél. :04.81.15.01.41

s.delorenzo@csnd.fr