

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**.

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

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 2023 :

Entretien de recrutement