CFA Cerfal Campus Montsouris

LICENCE L3 GESTION

Niveau 6 (anciennement II)

COMMERCE, VENTE ET MARKETING

Durée : **1 an** (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
Rythme d'alternance : **2 jours au CFA / 3 jours en entreprise**
Rentrée : **septembre**
Tarif : le coût de la formation est pris en charge par les OPCO.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire de la licence générale Droit, Économie et Gestion - mention Gestion - Parcours Commerce, Vente et Marketing est en mesure de prendre part à des activités de développement de projets, intégrant principalement des dimensions commerciales et marketing en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Il doit être capable de :

- 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,
- Participer à la mise en oeuvre d'un plan marketing ou de communication.

PROGRAMME

- UE ESC 103 : Veille stratégique et concurrentielle
- UE ACD 109 : Négociation et management des forces de vente
- UE DRA 103 : Régles générales du droit des contrats
- UE MSE 101 : Management des organisations
- UE ESC 123 : Marketing électronique - Marketing digital
- UE CCG 100 : Comptabilité et contrôle de gestion - découverte
- UE UAM 110 : Expérience professionnelle
- UE ANG 300 : Anglais professionnel
- UE CSV 002 : Initiation à la gestion de la relation client (CRM)
- UE CCE 105 : Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
- UE ESC 101 : Mercatique I : Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data

Le titulaire acquiert **180 ECTS** à l'obtention du diplôme.

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours magistraux, études de cas, ateliers professionnels, travail collaboratif, environnement numérique de travail.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Au cours de l'année : devoirs sur table, devoirs maison, QCM, examens blancs, oraux d'entraînements
- Obtention du diplôme : partiels écrits ou contrôle continu pour chaque unité d'enseignement.
- Rapport d'activité professionnelle et soutenance devant un jury
- En cas de non-obtention de l'examen, il vous sera possible de conserver certains résultats validés. Chaque cas sera étudié de manière individuelle.

PRÉ-REQUIS

- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Disposer de capacité d'organisation et d'autonomie
- Disposer de compétences relationnelles, d'adaptation et d'écoute
- Adopter des comportements et des codes professionnels

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un Bac +2 ou 120 ECTS dans le domaine tertiaire ou titre RNCP de niveau 5
- Sélection sur dossier par une commission
- Entretien de motivation

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Les métiers visés sont : chargé de clientèle, attaché commercial, chargé d'affaires, chef de produit, assistant marketing.
Par la suite, le titulaire du dplôme peut prétendre à des postes de responsable commercial ou responsable de la relation client.

PARCOURS POST-DIPLÔME

- Insertion professionnelle
- Master professionnel universitaire Gestion et commerce international, Achats, Marketing...
- École de commerce et management