

Licence Droit Economie Gestion
Mention Gestion
Parcours Commerce Vente Marketing (L3) (LG036-p6)

2017-2018

Objectifs et compétences professionnelles

Les titulaires de la licence 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 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.

Organisation

Formation en alternance (contrat d'apprentissage, contrat ou période de professionnalisation)

Chaque unité d'enseignement donne lieu à un contrôle par examen final.

Validation /Procédure de délivrance des diplômes

Diplôme : La délivrance du diplôme est soumise à l'obtention de l'ensemble des unités d'enseignement, ainsi qu'à des exigences d'expérience professionnelle :

- Un an dans la fonction vente/marketing
- Ou un an hors fonction vente/marketing + 6 mois de stage dans ce domaine.

Dans le cadre de la mise en œuvre du principe de compensation dans les licences générales du Cnam, vous pouvez consulter la note règlement 2015-03/DNF auprès de la scolarité de votre centre.

Unité d'enseignement : Les attestations de réussite aux UE devront être récupérées au bureau du CNAM Martinique

Il est indispensable d'effectuer une demande individuelle de diplôme auprès de nos services (nous consulter).

Inscription

Du 01 Juin au 28 juillet
et du 04 au 30 septembre

Public visé

- Titulaire d'un bac+2 ou équivalent
- L'accès en L3 suppose des pré-requis en termes de connaissances juridiques, économiques, comptables et en méthode de gestion.

Les candidats ne possédant pas d'acquis dans le domaine de formation de la vente, du commerce et du marketing doivent obtenir en pré-requis les UE ACD-002 et ACD006.

Durée

1 an (octobre 2017 à
septembre 2018)

Lieu

IFC

Pré-requis

Obligatoires pour les auditeurs ne possédant pas d'acquis de formation dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing

- UE ACD002 *Négociation et management de la force de vente : fondements (6crédits*)*
- UE ACD006 *Fondamentaux des techniques de vente (8crédits*)*

Programme

- UE ESC103 *Veille stratégique et concurrentielle (4 crédits*)*
- UE ACD109 *Négociation et management des forces de vente : approfondissements (4 crédits*)*
- UE DRA103 *Règles générales du droit des contrats (4 crédits*)*
- UE EME101 *Management processus et organisation de l'entreprise (6 crédits*)*
- UE ESC123 *Marketing électronique – Marketing Digital (6 crédits*)*
- UE ESC122 *Communication et média 1 : le fonctionnement de la communication (4 crédits*)*
- UE CCG101 *Comptabilité et contrôle de gestion – initiation I (4 crédits*)*
- UE ESC101 *Mercatique I : concepts et études marketing (6 crédits*)*
- UE CCE105 *Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle (4 crédits*)*
- UE ESD104 *Politique et stratégies économiques dans le monde global (6 crédits*)*
- UA2B12 *Test anglais Bulats (niveau I) (2 crédits*)*
- UAM108 *Expérience professionnelle et rapport d'activité (10 crédits*)*

**1 Crédit comprend entre 6 et 10 h de cours présentiel*

*Le programme détaillé des UE est consultable sur le site du CNAM Martinique
[http : //www.cnam-martinique.fr](http://www.cnam-martinique.fr) - E mail : cnam@cnam-martinique.fr*