

**Programme
détaillé**

**Licence (L3)
Droit, économie, gestion (DEG)
mention gestion parcours
Commerce, vente et marketing (CVM)**
Code Cnam : LG03606A
Code RNCP : 35924



www.cnam-paysdelaloire.fr

Segré

2023 -2024

Cnam Pays de la Loire - association de gestion

25 boulevard Guy Mollet
BP 31115
44311 Nantes cedex 3

Siret : 324 397 629 00118
Numéro de déclaration d'activité : 52 44 02 105 44

Sommaire

1. Présentation de la licence.....	3
<i>Public visé.....</i>	3
<i>Objectifs et compétences visés.....</i>	3
<i>Conditions d'accès.....</i>	3
<i>Débouchés professionnels.....</i>	4
<i>Validation de la licence.....</i>	4
<i>Moyens techniques et humains.....</i>	4
<i>Encadrement pédagogique.....</i>	4
<i>Suivi et évaluation.....</i>	5
2. Programme.....	6
3. Contenu des enseignements.....	7
<i>ESC103 – Veille stratégique et concurrentielle.....</i>	7
<i>ACD109 - Négociation et Management des forces de vente : approfondissements.....</i>	8
<i>DRA103 – Règles générales du droit des contrats.....</i>	9
<i>MSE101 – Management des organisations.....</i>	10
<i>ESC123 – Marketing électronique – Marketing Digital.....</i>	11
<i>CCG100 – Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte.....</i>	12
<i>ANG320 – Anglais professionnel (niveau licence).....</i>	13
<i>CSV002 – Initiation à la gestion de la relation client (CRM).....</i>	14
<i>ACD005 – Techniques de merchandising.....</i>	Erreur ! Signet non défini.
<i>CCE105 – Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle.....</i>	17
4. Expérience professionnelle, rapport d'activité, accueil et bilan.....	18
<i>Elaboration du rapport.....</i>	18
6. Délivrance du diplôme.....	18
7. Contacts.....	19

1. Présentation de la licence

Public visé

Jeunes de moins de 26 ans et/ou demandeurs d'emploi (dans le cadre d'un contrat de professionnalisation).

Jeunes de moins de 30 ans et/ou demandeurs d'emploi, (dans le cadre d'un contrat d'apprentissage).

Salariés en activité ou en reconversion.

Objectifs et compétences visés

Objectifs :

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale :

- A appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- A mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- A 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. Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

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.

Conditions d'accès

Les conditions d'accès direct en L3 sont les suivantes :

- être titulaire d'un **diplôme de niveau bac+2** ou d'un **titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 5** ;
- soit avoir validé les années **L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits** ;
- soit justifier d'un niveau de formation **bac+2** (Validation des Etudes Supérieures - VES) ;
- soit justifier d'une **expérience professionnelle ou personnelle** (VAE et VAP85).

Débouchés professionnels

- Attaché commercial
- Chef de secteur
- Chef de produit
- Chargé de promotion marketing
- Chargé de projet marketing
- Assistant marketing
- Chargé de clientèle

Validation de la licence

Les unités d'enseignement (UE) correspondent à des crédits européens : 4, 6 ou 8 crédits (ECTS).
1 crédit représente environ 10h d'apprentissage : cours magistral, exercices dirigés, travail sur projet etc.
La licence L3 correspond à 60 crédits répartis entre les crédits d'enseignement et des crédits d'expérience professionnelle (10 crédits).

Conditions pour la délivrance de la licence :

- Être titulaire du diplôme d'accès et des UE de prérequis,
- Avoir une moyenne supérieure ou égale à 10/20 à l'ensemble des UE en tenant compte des coefficients affectés à chaque UE.
- Valider l'expérience professionnelle :
 - o Attester de l'expérience professionnelle requise (durée de 12 mois et niveau),
 - o Valider un rapport d'expérience basé sur l'activité professionnelle (note égale ou supérieur à 10/20).

La demande de licence est présentée au jury national (Cnam Paris – Etablissement public). La demande est dématérialisée via une application en ligne : la démarche est présentée aux élèves au cours du cursus.

Moyens techniques et humains

Label RSE : Le Cnam Pays de la Loire est engagé dans une démarche d'amélioration des services rendus à ses clients (particuliers et entreprises). Le Cnam a obtenu le label Lucie en février 2016, premier label français et européen en matière de Responsabilité Sociétale des entreprises (RSE).

Dans le cadre de son label, le Cnam Pays de la Loire a adopté une charte qualité de service client.

Une médiathèque régionale

Plus de 5 300 références enregistrées via un logiciel de gestion documentaire. Le Cnam Pays de la Loire est abonné à 83 revues quotidiennes et mensuelles, dont : L'usine nouvelle, Marketing, Le Nouvel Observateur, Nouvel Ouest, Entreprises 44, Entreprises & Carrières, l'Entreprise, alternatives Economiques, Liaisons Sociales, ASH, Gazette Santé Sociale, La Lettre API, Le journal des entreprises, Journal du management, Le Moniteur, Guide des métiers Ouest-France, Ouest-France, l'AEF, etc.
Un documentaliste répond aux différentes sollicitations du public.

Un espace numérique de formation (ENF) : chaque élève y retrouve les différentes ressources pédagogiques et informations administratives qui lui sont utiles durant sa formation.

Encadrement pédagogique

Formateurs

L'ensemble des formateurs du Cnam sont des professionnels reconnus dans leur domaine, agrées par l'établissement public (Cnam Paris). L'agrément est délivré par le responsable national de la formation après étude de la candidature du formateur.

Responsable pédagogique : chaque cursus est placé sous la responsabilité d'un responsable pédagogique, garant du déploiement du cursus dans les attendus de la tutelle, en charge de l'animation de l'équipe pédagogique et interlocuteurs des élèves si nécessaires.

Tutorat et référent pédagogique : chaque alternant est accompagné dans le cadre d'un dispositif tutoral, par son tuteur en entreprise et un référent pédagogique Cnam.

Equipe administrative : chaque cursus est suivi par une assistante de formation qui assure la gestion de scolarité.

Hybridation des enseignements

Les unités d'enseignements seront dispensées soit en présentiel, soit à distance, soit les deux.

Les élèves suivront donc un cursus hybride. Ils alterneront des jours de présence en centre de formation (55%) et des jours d'enseignement à distance (45%).

Suivi et évaluation

Les élèves émargent à chaque séance.

Toute absence est signalée à l'employeur.

A la fin du cursus, une attestation de fin de formation est remise aux élèves.

Les élèves ayant validé tout leur parcours sont présentés au jury national pour la délivrance du diplôme.

2. Programme

Code unité	Libellé	Coefficients	Crédits	Volume horaire
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	3	4	35 h
ACD109	Négociation et Management des forces de vente ; approfondissements	3	4	42 h
DRA103	Règles générales du droit des contrats	1	4	35 h
MSE101	Management des organisations	1	6	45,5 h
ESC123	Marketing digital et Plan d'acquisition on-line	3	6	52,5 h
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion : Découverte	1	4	42 h
ANG320	Anglais professionnel (niveau licence)	1	6	49 h
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	3	6	45.5 h
ACD005	Techniques de merchandising	3	6	45.5 h
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	1	4	42 h
Modules transversaux				
Accompagnement des élèves				
	Accueil			3,5 h
	Bilans de la formation			3,5 h
	Formation aux outils « Espace numérique de formation »			3,5 h
	Retour d'expérience			21 h
	Ateliers de pratique professionnelle			17,5 h
UAM110	Accompagnement au rapport d'activité			10,5 h
	Soutenances : présentation au jury			10,5 h
Volume horaire total de la formation				504 h