

Mention Gestion parcours

Commerce, vente, marketing

Licence générale (L3) — LG03606A

Se préparer aux métiers du commerce et de la vente ainsi qu'aux fonctions d'encadrement intermédiaire et de management commercial

Objectifs

- ◆ Appréhender l'environnement économique de l'entreprise.
- ◆ Mettre en oeuvre les techniques et méthodes utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion).
- ◆ Maîtriser et mettre en oeuvre 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 et marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif, relevant de l'encadrement intermédiaire ou de proximité. Ce parcours s'inscrit dans une double perspective :
 - ◆ D'une part, l'insertion professionnelle directe par la valorisation des connaissances, aptitudes et compétences acquises.
 - ◆ D'autre part, la poursuite d'études, notamment l'accès au master Marketing dans un monde digital du Cnam.

Publics

Etre titulaire d'un bac+2 ou d'un titre RNCP de niveau 3 en marketing ou en commerce. Pour les autres formations de niveau Bac+2, pouvoir justifier d'un minimum de 16 ECTS en marketing ou commerce.

en bref

Rythme d'alternance
Rythme à définir

Perspectives professionnelles

Animateur des ventes | Attaché commercial | Assistant marketing | Chargé de clientèle | Chargé de produit | Chargé de promotion marketing | Chargé de stratégie digitale | Chef de produit | Chef de secteur

Lieu de formation :

Lycée polyvalent Jacques Prévert | 1 place Lucie Aubrac, 30380 Saint-Christol-lès-Alès

Niveau de sortie :

Bac+3
66 crédits ECTS

Modalités d'accès

La sélection s'effectue sur dossier. Elle est conditionnée par la conclusion d'un contrat d'alternance d'une durée de 12 mois minimum.

Volume horaire :

595 heures de formation



Compétences visées

- ♦ Mettre en oeuvre 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 et 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.

Modalités de candidature

Pour candidater à cette formation, rendez-vous sur notre plateforme : candidature.cnamoccitanie.fr.

Modalités de validation du diplôme

Obtenir une moyenne générale de 10 à l'ensemble des unités d'enseignement et une note supérieure à 10 à l'unité d'activité.

Aménagement de parcours

Le Cnam Occitanie propose une adaptation de ses parcours à toute personne en situation de handicap. Pour toute information : handicnam@cnamoccitanie.fr

Coût de la formation

Nous consulter.

Prise en charge par l'entreprise et son OPCO. Voir les conditions générales de vente sur notre site internet. Possibilité de mobiliser son CPF

Intitulé officiel figurant sur le diplôme

Licence Droit, économie, gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing
Code Cnam : LG03606A | RNCP35924
Le Cnam est l'organisme certificateur.



Document non contractuel (ces renseignements peuvent donner lieu à des modifications.
Pour plus d'information se reporter au site www.cnam-occitanie.fr
SIRET : 491 892 139 00016 | Code APE : 8559 A | Déclaration d'activités 91 34 06045 34
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.
Communication - Février 2026 - Ne pas jeter sur la voie publique.
Cnam Occitanie - Parc Euromédecine - 989 rue de la Croix Verte, 34080 Montpellier

Programme de la L3

ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4 ECTS
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6 ECTS
ESC123	Marketing digital et plan d'acquisition on-line	6 ECTS
ANG310	Anglais et pratiques professionnelles	3 ECTS
TED001	Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir	3 ECTS
CSV002	Datascience au service de la gestion de la relation client - CRM	6 ECTS
ESC101	Mercatique I : Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6 ECTS
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte	4 ECTS
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4 ECTS
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4 ECTS
DRA106	Principaux contrats de l'entreprise	4 ECTS
ESC133	Application des études théoriques à la vie de l'entreprise	2 ECTS
UAM110	Expérience professionnelle	8 ECTS
NFP106	Intelligence artificielle	6 ECTS

100%

de réussite au diplôme (2024/2025)

Nos intervenants :

50%

de professionnels

50%

d'universitaires experts

Contact

Cnam Occitanie
info.alternance@cnamoccitanie.fr