



Licence Générale

## Commerce Vente Marketing

LG03606A  
180 ECTS

Prérequis  
Bac + 2 ou  
titre professionnel  
de niveau III

Durée  
1 an

Localisation  
Chalon-sur-Saône

Modalités  
Professionnalisation  
Apprentissage

### Handicap :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (à étudier avec la mission handicap du centre)

### \*Intitulé exact du diplôme :

Licence  
Droit, Economie, Gestion  
Mention Gestion  
Parcours  
Commerce, Vente et  
Marketing

Le titulaire de la licence Commerce Vente Marketing possède 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.

### Publics / conditions d'accès

La sélection se fait sur dossier et entretien :

- ⊕ Un jury de sélection évalue l'adéquation des compétences et des connaissances du candidat avec les prérequis nécessaires ainsi que l'adéquation du projet de l'étudiant avec les objectifs de la licence
- ⊕ Validation de L1 et L2 d'une licence DEG
- ⊕ Possibilité de VAE – VAPP – VES

Deux critères président la sélection des candidat(e)s :

- ⊕ Disposer d'un diplôme de niveau minimal bac+2 ou d'un titre professionnel de niveau 3
- ⊕ Argumenter un projet professionnel précis

### Méthodes et moyens

- Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires.
- Alternance d'apports, d'exercices pratiques, de jeux de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des compétences



## Conditions de **délivrance** du diplôme

Moyenne générale de 10/20 à l'ensemble des UE. Moyenne générale de 10/20 au mémoire professionnel et de projet.

## Présentation du **parcours**

- ③ Compétence n°1 : **Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise**
- ③ Compétence n°2 : **Commercialiser l'offre de produits et de service de l'entreprise**
- ③ Compétence n°3 **Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial**
- ③ Compétence n°4 : **Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution**
- ③ Compétence n°5 : **Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente**
- ③ Compétence n°6 : **Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle**
- ③ Compétence n°7 : **Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale**
- ③ Compétence n°8 : **Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et le contrôle de l'activité commerciale**



## Infos **pratiques**

### Début de formation :

Septembre de l'année universitaire en cours

### Durée :

1 an / 525 heures de formation

### Lieu de formation :

ISMACC – Campus Chalon Formation

8 Rue Georges Maugey -

71100 CHALON -SUR-SAONE

### Dossier de candidature :

Contactez ISMACC



## Les débouchés

### Scolaire :

- Poursuite en MS Marketing et Communication (Bac +5)
- Poursuite en MS Stratégies et Gestion d'entreprise

### Professionnel :

- Chef(fe) de secteur
- Chef(fe) de produit
- Chargé(e) de promotion marketing
- Assistant(e) Marketing
- Chargé(e) de clientèle
- Attaché(e) commercial(e)

**Centre Cnam de Chalon-sur-Saône**

11 Rue Georges Maugey  
71100 CHALON-SUR-SAONE

**Une question ? Contactez-nous !**

**ISMACC**

8 Rue Georges Maugey  
71100 CHALON-SUR-SAONE

Tel : 03 85 41 86 98

**le cnam**  
Bourgogne – Franche-Comté