

## Licence générale commerce, vente et marketing

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CNAM NOUVELLE AQUITAINE

Accueil  
05.57.59.23.00  
naq\_info@lecnam.net

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Entretien

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

## Conditions d'accès :

Prérequis : Accès en L1 : ouvert aux personnes titulaires d'un Bac ou d'un diplôme reconnu équivalent. Accès en L2 : ouvert aux titulaires de 60 crédits de L1 d'une licence Gestion ou d'une formation reconnue équivalente. Accès en L3 : - aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau III ; - aux personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS ; - aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures - VES) ; - aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP). Expérience professionnelle requise pour la validation de la licence: Si le parcours recouvre L1, L2 et L3: Trois ans temps plein dont un an dans la spécialité du diplôme; Si l'expérience de trois ans est hors spécialité, elle sera complétée par un stage de six mois dans la spécialité. Si le parcours concerne la L3: Un an temps plein dans la spécialité du diplôme; Si l'expérience d'un an est hors spécialité, elle sera complétée par un stage de six mois dans la spécialité.

## Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

## Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Objectifs : Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale : - à appréhender l'environnement économique de l'entreprise - à mettre en oeuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion) - à 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, 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.

## Contenu et modalités d'organisation

Présentation générale du droit DRA001 4 ECTS Économie Générale : macroéconomie EAR002 6 ECTS Une UE à choisir parmi : 6 ECTS Les outils bureautiques NFE001 6 ECTS Excel avancé NFE002 6 ECTS Outils et démarche de la communication écrite et orale CCE001 4 ECTS Bases et outils de gestion de l'entreprise CFA006 6 ECTS Organisation du travail et des activités DSY005 6 ECTS Comptabilité et gestion de l'entreprise CFA010 12 ECTS Initiation aux questions du travail et de l'emploi TET010 6 ECTS Une UE à choisir parmi : 6 ECTS Introduction à la sociologie AST001 6 ECTS Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique FPG003 6 ECTS Techniques de la statistique STA001 6 ECTS Expérience professionnelle UAM10G 4 ECTS Economie Générale : microéconomie EAR001 6 ECTS Initiation aux techniques juridiques fondamentales DRA002 6 ECTS Fondements du marketing ACD001 6 ECTS Négociation et management de la force de vente : fondements ACD002 6 ECTS Initiation au management et Gestion des Ressources Humaines FPG001 4 ECTS Droit du travail : bases - aspects individuels et collectifs DRS003 4 ECTS L3 60 ECTS Au choix parmi : 18 ECTS Techniques de prospection commerciale ACD003 4 ECTS Techniques de négociation commerciale ACD004 4 ECTS Recherche d'informations: théorie et pratique sur le web TET007 6 ECTS Fondamentaux des techniques de vente ACD006 8 ECTS Expérience professionnelle UAM106 10 ECTS Veille stratégique et concurrentielle ESC103 4 ECTS Négociation et Management des forces de vente : approfondissements ACD109 4 ECTS Règles générales du droit des contrats DRA103 4 ECTS Management des organisations MSE101 6 ECTS Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line ESC123 6 ECTS Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte CCG100 4 ECTS Anglais professionnel ANG320 6 ECTS Initiation à la gestion de la relation client (CRM) CSV002 6 ECTS 10 crédits à choisir parmi : 10 ECTS Stratégie de communication multicanal ESC132 6 ECTS Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data ESC101 6 ECTS Techniques de merchandising ACD005 6 ECTS Initiation au marketing

...

Parcours de formation personnalisable ?  Oui  Type de parcours  Mixte

## Validation(s) Visée(s)

Licence mention gestion - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

## Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00327443	du 01/09/2022 au 30/06/2025	Bègles (33)	CNAM NOUVELLE AQUITAINE		MON COMPTE FORMATION	FPC