

Choisir son avenir...

Compétences acquises

- ▶ 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 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.

Perspectives professionnelles

- ▶ Chargé de promotion marketing
- ▶ Chargé de stratégie digitale
- ▶ Chargé de produit marketing
- ▶ Responsable Communication
- ▶ Responsable comptes clés
- ▶ Business Developer
- ▶ Change Manager

Poursuite d'études

- ▶ Master 1 — Droit, Économie, Gestion Marketing dans un monde digital — CNAM
- ▶ Tout autre Master « Commerce », « Marketing » ou « Communication »



Lycée Marcelin Berthelot
Toulouse



Mme Corinne CUTAJAR

Directrice Déléguée aux Formations
Professionnelles et Technologiques

Lycée Berthelot
14 rue Longaud
31400 Toulouse

Tél. : 06 13 06 30 22
Mail : corinne.cutajar@ac-toulouse.fr

Mme Marie-Pierre GENAILLE

Référente pédagogique

IPST Toulouse
Maison de la Recherche et de la
Valorisation
118 Route de Narbonne
31400 Toulouse

Mail : marie-pierre.genaille@lecnam.net

M. Pierre FOURNIER

Coordonnateur pédagogique
Référent Handicap

CFA Académie de Toulouse
75 rue Saint Roch
31400 Toulouse

Tél. : 06 78 49 87 87
Mail : pierre.fournier@ac-toulouse.fr

Formation



Licence générale - L3

Commerce Vente Marketing En Apprentissage

N° de fiche CNAM : **LG03606A**

N° de fiche RNCP : **35924**

Lycée Berthelot

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

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

- ▶ 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, des aptitudes et compétences acquises ;
- ▶ d'autre part, la poursuite d'études, notamment l'accès au master Marketing digital



Public

Accès en L3 :

- ▶ Aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré auprès de France Compétences niveau 5 (ex-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).

Compétences requises

Les candidats doivent faire preuve de capacité de travail en autonomie mais également en groupe durant les cours et les travaux dirigés. Une bonne maîtrise de l'expression orale et écrite est nécessaire pour la formation. Une ouverture d'esprit et une capacité de mise en perspective de l'expérience professionnelle par rapport aux apports de la formation est nécessaire.

Financement de la formation

Cette formation en alternance est dispensée en partenariat avec le CNAM de Toulouse. Le coût de la formation est pris en charge par l'employeur et / ou son OPCO (Opérateur de compétences)

L3 — Commerce Vente Marketing

Code UE	Intitulé des UE	Crédits
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4
MSE101	Management des organisations	6
ESC123	Marketing électronique - Marketing digital	6
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion : découverte	4
ANG320	Anglais professionnel	6
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6
UAM110	Expérience professionnelle licence générale Commerce, vente, marketing (L3)	10
CSV003	Initiation au marketing B to B	6
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4
Total		60

Soit 490 heures de formation

Rythme de la formation

Cette formation est proposée sur un rythme hebdomadaire alternant présence en entreprise et en centre de formation

- ▶ 3 jours en entreprise :
Lundi, Mardi et Mercredi
- ▶ 2 jours en centre de formation :
Jeudi et Vendredi

Articulation de la formation

Études de cas, analyse de dossiers, synthèses, mises en situation, épreuves écrites individuelles. La délivrance de la licence est conditionnée par la réalisation d'un rapport d'activité professionnelle permettant de vérifier l'acquisition des compétences visées par la licence.

Les enseignements sont suivis sur site, en présentiel, au **Lycée Berthelot**



14 rue Longaud — 31400 Toulouse

Tél. : 05 62 25 51 00

Site : <https://marcelin-berthelot.mon-ent-occitanie.fr/>

Organisation de la formation

Dans le cadre de l'alternance, à la fin de la L3, les étudiants doivent rédiger un rapport d'expérience professionnelle permettant de faire le lien entre, d'une part, les éléments théoriques, conceptuels et méthodologiques acquis en formation, puis, d'autre part, leur pratique professionnelle en entreprise ou en stage.