



Licence Gestion Commerce, vente et marketing

Domaine : droit, économie et gestion

Mention gestion, parcours commerce, vente et marketing

Crédits : 180 ECTS code LG036-p6 (RNCP habilitation n° 20141170 pour 5 ans - Arrêté du 19 septembre 2014)

Niveau d'entrée : bac ou bac+2 - Niveau de sortie : certification de niveau II - **bac+3**

Objectifs et compétences visées

La licence a pour objectif de permettre l'acquisition des connaissances, savoir-faire et compétences nécessaires pour pratiquer et utiliser en autonomie les outils et méthodes mobilisés dans le fonctionnement des entreprises et des organisations. La licence Commerce, vente et marketing permet de former des personnes opérationnelles pour assurer la mise en œuvre de la stratégie marketing et le pilotage d'actions commerciales. Dans un contexte économique en perpétuelle évolution, cette formation vous permet de vous approprier des outils novateurs contribuant à un développement commercial efficace.

Compétences visées :

- 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.

Débouchés

La fonction commerciale et marketing est le moteur de développement des entreprises. Ce cursus vous ouvre la voie vers des fonctions d'encadrement intermédiaire et de proximité : commercial, chargé de projets marketing, technico-commercial, animateur des ventes...

Codes ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commercial, D1509 : Management de département en grande distribution, M1602 : Opérations administratives, M1701 : Administration des ventes, M1704 : Management relation clientèle, M1705 : Marketing.

Public concerné

Salariés en activité, en congé individuel de formation, en reconversion professionnelle, demandeurs d'emploi, contrats d'alternance.

Conditions d'accès

Accès en L1 : Baccalauréat ou équivalent.

Accès en L3 selon les conditions suivantes :

- soit être titulaire de 120 crédits ECTS d'une licence des domaines DEG (droit, économie, gestion) ou SHS (sciences humaines et sociales) ;
- soit être titulaire d'un diplôme bac+2 (Cnam ou autre établissement) ou d'une certification professionnelle de niveau III enregistrée au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP) ou reconnue équivalente ;
- soit justifier d'un niveau de formation bac+2 et effectuer une procédure de validation d'études supérieures (VES)
- les personnes ne possédant pas d'acquis de formation dans le domaine de la vente, le commerce et le marketing doivent obtenir des unités d'enseignement en prérequis (cf. détails page 2).

OU par la VAE (validation des acquis de l'expérience) ou la VAP85 (validation des acquis professionnels - décret 1985) - se rapprocher de notre service accueil pour les modalités de validation.

Calendrier prévisionnel 2015-2016

	semestre 1	semestre 2
Ouverture des préinscriptions en ligne le lundi	1er juin 2015	
Inscriptions jusqu'au	ven. 30/10/2015	jeu. 31/03/2016
Début des cours	lun. 21/09/2015	lun. 29/02/2016
Interruption des cours	sam. 19/12/2015	-
Reprise des cours	lun. 11/01/2015	-
Fin des cours	sam. 13/02/2016	sam. 2/07/2016
Semaine de révisions	15-20/02/2016	4-9/07/2016
Examens 1ère session	22-27/02/2016	11-16/07/2016
Examens 2nde session	du 29/08/2016 au 10/09/2016	



Conservatoire national des arts et métiers

Parcours de formation

Description du parcours L1 (62 ECTS)

		ECTS	Modalités	Examens	Coefficients (1)
ENSEIGNEMENTS ANNUELS					
EAR001	Economie Générale : microéconomie	6	TP		1
SEMESTRE 1					
CCE001	Outils et démarche de la communication écrite et orale	4	cours		1
CFA001	Comptabilité et gestion de l'entreprise 1.1 : notions de base et mise en pratique	6	cours		1 a
DRA001	Présentation générale du droit	4	cours		1
TET009	Bases et outils de gestion de l'entreprise	6	cours		1
SEMESTRE 2					
CFA002	Comptabilité et gestion de l'entreprise 1.2 : premiers outils de gestion et d'analyse	6	cours		1 a
DNF001	Certificat informatique et internet niveau 1 (C2i)	4	TP		1 Eq.
DSY005	Organisation du travail et des activités	6	cours		1
NFE001	Les outils bureautiques	6	TP		1 Eq.
TET006	Initiation aux questions du travail et de l'emploi	4	cours		1
UAM105	Expérience professionnelle L1	8			

Description du parcours L2 (60 ECTS)

		ECTS	Modalités	Examens	Coefficients (1)
ENSEIGNEMENTS ANNUELS					
ACD006	Fondamentaux des techniques de vente	8	cours + TP		1
EAR002	Economie Générale : macroéconomie	6	TP		1
SEMESTRE 1					
ACD001	Fondements de la mercatique	6	cours		1
DRS003	Droit social : bases du droit du travail : aspects individuels et collectifs	4	cours		1
FPG001	Initiation au management et gestion des ressources humaines	4	cours		1 b
TET008	Initiation au management et gestion des ressources humaines	6	cours		1 Eq.
SEMESTRE 2					
ACD002	Négociation et management de la force de vente : fondements	6	cours		1
DRA002	Initiation aux techniques juridiques fondamentales	6	cours		1
FPG003	Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique	6	cours		1 Eq.
UAM106	Expérience professionnelle L2	10			

Prérequis : ACD002 et ACD006 **obligatoire** pour les personnes n'ayant aucune formation dans le domaine du commerce, de la vente et du marketing.

Description du parcours L3 (60 ECTS)

		ECTS	Modalités	Examens	Coefficients (1)
ENSEIGNEMENTS ANNUELS					
ANG003	Anglais professionnel	6	cours		1 Eq. c
SEMESTRE 1					
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4	cours		3
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4	cours		1 Eq. b
CCG101	Comptabilité et contrôle de gestion : initiation I	4	cours		1
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4	cours		3
EME101	Management processus et organisation de l'entreprise	6	cours		3
SEMESTRE 2					
ESC101	Mercatique I : concepts et études marketing	6	TP		3
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	cours		3
ESC122	Communication et média 1 : le fonctionnement de la communication	4	cours		1
ESC123	Marketing électronique - marketing digital	6	cours		3
UA2B12	Test d'anglais (Bulats niveau 1)	2	test		d
UAM108	Expérience professionnelle L3	10	rapport		

ECTS : système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Eq. équivalences possibles pour les élèves ayant obtenu d'autres UE du Cnam

(1) coefficients appliqués dans le calcul de la moyenne générale pondérée

(cf. conditions de délivrance par compensation)

Modalités d'évaluation : rapport/dossier à rendre - examen sur table - soutenance orale

a. CFA001 et CFA002 font l'objet d'une évaluation commune en fin de 2nd semestre et doivent être suivies la même année - b. selon le nombre d'inscrits, ces UE pourront être également programmées sur le 2nd semestre.

Expérience professionnelle - Pour en savoir plus, <http://mip-ms.cnam.fr>

Au moment de la demande de diplôme, il faudra justifier d'une expérience professionnelle d'un an dans la spécialité, de nature et de niveau suffisant. À défaut un stage de 6 mois sera exigé. (cf. conditions de délivrance) Un examen anticipé de l'expérience devra être demandé à la fin du 1^{er} semestre de L3.

Anglais et test Bulat

d. L'obtention du diplôme est soumise à la validation du niveau 1 du test Bulat. (cf. conditions de délivrance). Une équivalence est possible avec les tests et certifications du CECRL si la durée de validité le permet. Une dispense peut être admise au titre de la VES ou de la VAE. (se rapprocher du service accueil)

Pour la préparation au test Bulat, des cours d'anglais le samedi matin sont proposés aux élèves qui le souhaitent, selon leur niveau de pratique à l'entrée en formation. e. Lorsque le module d'anglais est à valider dans le parcours, l'élève doit justifier d'au moins 75% de présence aux cours, en plus de la réussite aux examens prévus pour le module.

CECRL : Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues

Conservatoire national des arts et métiers

Conditions de délivrance

Pour la délivrance du diplôme, toutes les conditions suivantes doivent être réunies :

1. Justifier des conditions d'accès et de pré-requis

Justifier des conditions d'accès (cf. conditions d'accès page 1). **Ces conditions sont exigibles à la demande du diplôme et non à l'inscription.**

2. Validation des enseignements (UE)

par capitalisation : dans la mesure où les élèves du Cnam ne sont pas en formation initiale, ils s'inscrivent dans des parcours individualisés dans lesquels les UE validées sont acquises à vie et peuvent être utilisées dans d'autres filières de formation. Ainsi, la licence s'obtient par acquisition de chaque unité d'enseignement constitutive du parcours visé. L'évaluation des connaissances et des compétences dans les UE est réalisé, en règle générale, par un examen terminal ou par un contrôle continu ou encore par une combinaison des deux. Pour certains enseignements, une présentation orale peut également être demandée à l'élève. Une note égale ou supérieure à 10/20 est exigée pour la validation de chaque unité d'enseignement par capitalisation, et permet l'attribution des crédits correspondants à l'UE.

par compensation : les candidats peuvent aussi opter pour l'obtention de leur diplôme par le système de compensation. Ainsi, la note de 10/20 à chaque UE n'est plus obligatoire et la validation des enseignements est basée sur le calcul de la moyenne générale pondérée (à chaque UE est affecté un coefficient - cf. page 2) selon les conditions suivantes :

- formation en alternance : l'élève doit justifier d'une moyenne générale de 10/20 dans chacun des blocs L1, L2 et L3 ;
- formation en HTT : l'élève doit justifier d'une moyenne générale de 10/20 à l'ensemble des UE composant le cursus.

Les unités d'activité (UA) et les unités validées par la voie de la VAE ou de la VES sont exclues du dispositif de compensation. *Attention, peuvent uniquement bénéficier de ce dispositif les élèves dont la durée de la formation n'excède pas 5 ans (pour un parcours L1, L2, L3) entre la validation de la 1ère UE du cursus pour laquelle ils ont passé l'examen et la dernière et 3 ans pour un parcours L3.*

3. Validation de l'expérience professionnelle

L'expérience professionnelle fait l'objet d'un rapport d'activité dans lequel le candidat met en évidence l'adéquation de son expérience professionnelle avec le parcours choisi. Selon les cas suivants :

- **Parcours L1, L2, L3** : justifier de 3 ans d'expérience professionnelle, dont un an dans la spécialité à un niveau correspondant au diplôme.
- **Parcours L3** : justifier d'une expérience professionnelle d'un an dans la spécialité. Dans les deux cas, si l'expérience professionnelle du candidat est hors spécialité, un stage de 6 mois, dans la spécialité, sera exigé.

Ces conditions d'expérience déterminées constituent des conditions générales. En fonction de la durée et du niveau de l'expérience professionnelle de l'élève le jury de délivrance de la licence peut être amené à moduler les caractéristiques du stage (nature et durée), sans toutefois que la durée du stage puisse être inférieure à 3 mois.

Pour la formation en alternance, la durée du contrat valide de fait la condition d'expérience professionnelle.

4. Validation du niveau d'anglais

Justifier du niveau I du test Bulat (ou autre test/certification en anglais admis en équivalence).

Déroulement de la formation

Les cours se déroulent du lundi au vendredi de 17h à 21h - (sauf pour les cours d'anglais qui se déroulent tous les samedis matins de 8h à 10h pour le groupe 1 et de 10h à 12h pour le groupe 2).

Fréquence des regroupements et des chats par type d'enseignement

	UE semestrielle		UE annuelle
	4 ECTS	6 ECTS	8 ECTS
TP	11 regroupements		
Cours	5 regroupements 9 chats	6 regroupements 8 chats	10 regroupements 18 chats
Anglais	30 séances annuelles de 2 heures		
Alternance	1 journée de 7h / semaine en centre de formation		
	durée d'un regroupement : 1H20 - durée d'un chat : 40 minutes		

La présence aux TP est vivement recommandée. Vous avez la possibilité de suivre les cours via notre plateforme de télé-enseignement (en visioconférence ou en différé). **2 présences par UE et par semestre sont obligatoires pour vous présenter aux examens.**

Les élèves inscrits en alternance, devront justifier de leur présence en centre à raison d'une journée de 7 heures hebdomadaire. Le planning est consultable sur le site Internet www.cnam.re

Examens

Les examens sont programmés à la fin de chaque semestre. Les enseignements font l'objet de modalités d'évaluation spécifiques. (cf. détails en page 2)

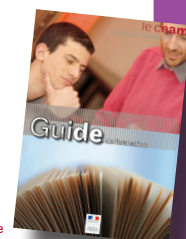
Chaque inscription donne droit de se présenter à deux sessions d'examens par UE (hors unités d'activité). Les candidats ne sont admis à composer que pour les enseignements auxquels ils sont inscrits.

Pour valider une UE, il faut obtenir une note de 10/20 minimum. L'élève peut faire valoir son UE ainsi capitalisée dans d'autres parcours de formation où celle-ci est présente. (cf. conditions de délivrance ci-contre)

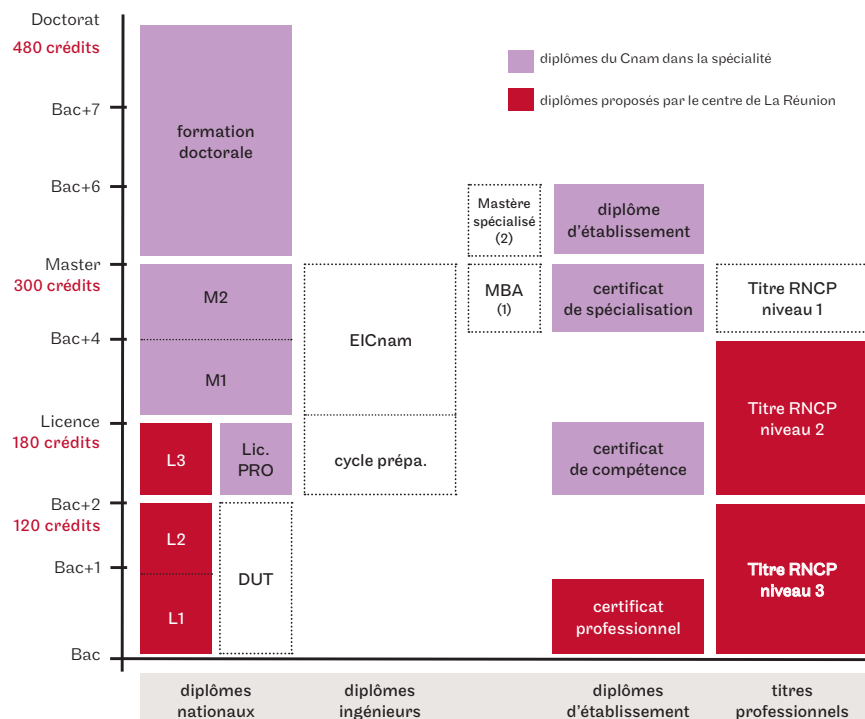
Il est possible de suivre les enseignements sans se présenter aux examens. Une attestation de suivi de formation pourra ainsi être délivrée sur demande.

Les résultats sont communiqués une quinzaine de jours environ après les épreuves et sont consultables en ligne sur votre espace personnel ou directement au centre régional du Port.

Aucun résultat est communiqué par téléphone ou par courriel.



Diplômes du Cnam en Commerce, marketing et vente



(1) Master of Business Administration - (2) label Conférence des Grandes Ecoles

pour en savoir plus, consultez notre guide : www.cnam.re

Conservatoire national des arts et métiers

Inscriptions

- Ouverture des pré-inscriptions pour l'année 2015-2016 : **01/06/2015**
- Clôture des inscriptions du 1^{er} semestre (sept. 2015 à fév. 2016) : **30/10/2015**
- Clôture des inscriptions du 2nd semestre (mars à juin 2016) : **31/03/2016**

Voir détails calendrier en page 1.

Après avoir pris connaissance des modalités de formation et de son déroulement, procédez dans un premier temps à votre pré-inscription sur le site www.cnam.re en prenant soin de renseigner rigoureusement chacune des rubriques de votre dossier.

Cette procédure sans engagement ne vaut pas inscription. **Votre inscription au centre régional du Cnam de La Réunion ne devient définitive qu'une fois votre dossier validé auprès de nos services.**

(cf. pièces à rapporter au centre régional du Port ci-dessous).

Pour tout renseignement, contactez le service accueil :

◇ par téléphone au 0262.42.28.37

◇ par mail à info@cnam.re

◇ horaires d'ouverture au public : du lundi au jeudi de 8h15 à 12h30 et de 13h30 à 17h00 et le vendredi de 8h15 à 12h15.

Pièces à fournir

- un CV détaillé à jour
- une lettre de motivation
- la photocopie des diplômes obtenus
- l'attestation d'emploi ([téléchargeable sur www.cnam.re](http://www.cnam.re)) ou dernier bulletin de salaire **OU** attestation de pôle emploi de moins de 15 jours **faisant apparaître la catégorie de demandeur d'emploi**
- un justificatif de la couverture sociale
- la photocopie d'une pièce d'identité (ou titre de séjour pour les personnes de nationalité étrangère)
- 2 photographies d'identité récentes au format 3,5 x 4,5 cm portant, au dos, votre nom et l'intitulé de la formation
- la photocopie des attestations de réussite à des UE obtenues dans d'autres centres régionaux
- le titre de paiement pour la participation aux frais de formation à l'ordre de l'AGCnam **OU** attestation de prise en charge par l'employeur ([téléchargeable sur www.cnam.re](http://www.cnam.re) - si cette attestation n'est pas signée par l'employeur, des chèques d'un montant équivalent au tarif pour une personne inscrite à titre individuel seront obligatoirement établis à l'ordre de l'AGCnam).

Les frais de dossier et le DIB au titre de l'année en cours (soit 118 €) sont exigibles dès le jour de l'inscription. Tout dossier incomplet (pièce manquante ou rubrique non ou mal renseignée) ne sera pas accepté.

Résiliation

Les candidats disposent d'un délai de rétractation de **10 jours après le dépôt de leur dossier** d'inscription. Lorsque, par suite de cas de force majeure dûment reconnu, le stagiaire est dans l'impossibilité de poursuivre la formation, il peut résilier le contrat. Seules les prestations de formation effectivement dispensées sont dues au prorata temporis de leur valeur prévue au contrat. Si la demande de résiliation a lieu au-delà du délai de rétractation prévu, les frais d'inscription de 118 € ne seront pas restitués. **La demande de résiliation doit impérativement faire l'objet d'un courrier recommandé avec accusé de réception.**

Tarifs 2015-2016

Les tarifs ci-après sont donnés à titre indicatif et sont révisables annuellement après approbation du Conseil d'Administration. Nous nous tenons à votre disposition pour obtenir un devis détaillé.

Tarif prise en charge individuelle	individuel payant	demandeur d'emploi *
Frais de dossier ¹	18€	18€
Droit d'inscription forfaitaire ²	100€	100€
Droit complémentaire par UE ³ (tarification hors FOAD)	60€ / ECTS	Cat. 1 à 4 : 8€ / ECTS Cat. 5 à 8 : 30€ / ECTS
Cours d'anglais du samedi ⁴	360€	Cat. 1 à 4 : 48€ Cat. 5 à 8 : 180€
Test Bulat	60€	60€
Rapport d'expérience professionnelle	152€	152€

* sur présentation des justificatifs (cf. pièces à fournir pour l'inscription)

Cat. 1 à 4 : inscrit à Pôle emploi en catégories 1 à 4

Cat. 5 à 8 : inscrit à Pôle emploi en catégories 5 à 8 - tarif applicable **UNIQUEMENT** après accord de la direction.

Tarif prise en charge employeur

Dans le cadre d'un contrat ou d'une période de professionnalisation, la formation est prise en charge par l'entreprise via son Opca (organisme collecteur des cotisations de formation) et le stagiaire bénéficie d'une rémunération. N'hésitez pas à consulter nos conseillers pour étudier le financement le plus approprié.

Possibilité de prise en charge totale ou partielle : plan de formation de l'entreprise, congé individuel de formation (Cif), contrat/période de professionnalisation, contrat de sécurisation professionnelle (CSP), convention de reclassement professionnel (CRP)...

Tarif validation ⁵	Tout public
VAE - validation de l'expérience professionnelle	1200€
VAP85 - validation des acquis professionnels (décret 1985)	520€
VES - validation des études supérieures	300€

VAE pour valider tout ou une partie d'un diplôme par l'expérience ; VAP85 pour obtenir l'accès à un diplôme par l'expérience sans avoir les pré-requis nécessaires ; VES pour valider ses études supérieures et obtenir des équivalences au Cnam. Demandez un rendez-vous avec notre conseiller en validation.

¹ pour la première inscription au centre régional du Cnam uniquement - ² droit individuel de base d'un montant forfaitaire de 100 € payable au titre de chaque année universitaire d'inscription - ³ pour les unités d'enseignement (UE) qui ne sont pas ouvertes ni proposées à La Réunion mais dont les enseignements sont dispensés en formation ouverte à distance (FOAD) dans un autre centre organisateur Cnam, le tarif est de 200€/UE quel que soit la prise en charge - ⁴ cours de préparation au test Bulats et sur la base de 6 ECTS. Prévoir 10 € de location par ouvrage (1 par semestre) + 50 € de dépôt de garantie (non encaissé et restitué lors du retour en bon état de l'ouvrage) - ⁵ Les frais d'inscription sont inclus.

"Ma réussite, c'est le cnam !"



Centre régional du Port

18 rue Claude Chappe ZAC 2000
Tél. 0262 42 28 37 - Fax : 0262 55 68 27
info@cnam.re

du lundi au jeudi de 8h15 à 12h30
et de 13h30 à 17h00
et le vendredi de 8h15 à 12h15

Centre d'enseignement de St Louis

Contact : Stéphanie LATCHOUMY
slatchoumy@cnam.re

18, rue Marius et Ary Leblond
tél. : 0262. 55 90 69 - fax : 0262. 55.90 46
permanences de 15h00 à 21h00 du lundi au vendredi et
de 8h00 à 12h00 le samedi matin

Centre d'enseignement de St Benoît

Contact : Flora KERALDY
fkeraldycnam.re
1, rue Sully Brunet

permanences de 16h30 à 21h00
du lundi au vendredi