



# Licence Gestion Commerce, vente et marketing

**Domaine : droit, économie et gestion**

Mention gestion, parcours commerce, vente et marketing

**Crédits : 180 ECTS** code LG03606A (RNCP habilitation n° 20141170 échéance août 2019 - Arrêté du 24 août 2016)

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 VAPP (validation des acquis personnels et professionnels) - se rapprocher de notre service accueil pour les modalités de validation.

## Calendrier prévisionnel 2018-2019

|                                                 | semestre 1                        | semestre 2          |
|-------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|
| Ouverture des préinscriptions en ligne le lundi | <b>4 juin 2018</b>                |                     |
| Inscriptions jusqu'au                           | mer. 31/10/18                     | ven. 29/03/19       |
| Début des cours                                 | lun. 17/09/18                     | lun. 25/02/19       |
| Interruption des cours                          | sam. 15/12/18                     | -                   |
| Reprise des cours                               | lun. 07/01/19                     | -                   |
| Fin des cours                                   | sam. 09/02/19                     | ven. 28/06/19       |
| Semaine de révisions                            | semaine du 11/02/19               | semaine du 01/07/19 |
| Examens 1ère session                            | semaine du 18/02/19               | semaine du 08/07/19 |
| Examens 2nde session                            | quinzaine du 02/09/19 au 14/09/19 |                     |

# Conservatoire national des arts et métiers

## Parcours de formation

### Description du parcours L1 (60 ECTS)

| Description du parcours L1 (60 ECTS)          |                                                        | ECTS | Modalités | Examens | Coefficients<br>(1) |     |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------|------|-----------|---------|---------------------|-----|
| Enseignements proposés entièrement à distance |                                                        |      |           |         |                     |     |
| DNF001                                        | Certificat informatique et internet niveau 1 (C2i)     | 4    | FOAD      |         | 1                   | Eq. |
| EAR001                                        | Economie Générale : microéconomie                      | 6    |           |         | 1                   |     |
| NFE001                                        | Les outils bureautiques                                | 6    |           |         | 1                   | Eq. |
| ENSEIGNEMENTS ANNUELS                         |                                                        |      |           |         |                     |     |
| CFA010                                        | Comptabilité et gestion de l'entreprise                | 12   | cours     |         | 1                   | a   |
| SEMESTRE 1                                    |                                                        |      |           |         |                     |     |
| CCE001                                        | Outils et démarche de la communication écrite et orale | 4    | cours     |         | 1                   |     |
| DRA001                                        | Présentation générale du droit                         | 4    | cours     |         | 1                   |     |
| TET009                                        | Bases et outils de gestion de l'entreprise             | 6    | cours     |         | 1                   |     |
| SEMESTRE 2                                    |                                                        |      |           |         |                     |     |
| DSY005                                        | Organisation du travail et des activités               | 6    | cours     |         | 1                   |     |
| TET006                                        | Initiation aux questions du travail et de l'emploi     | 4    | cours     |         | 1                   |     |
| UAM105                                        | Expérience professionnelle L1                          | 8    |           |         |                     |     |

### Description du parcours L2 (62 ECTS)

| Description du parcours L2 (62 ECTS)          |                                                                              | ECTS | Modalités | Examens | Coefficients<br>(1) |     |
|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------|-----------|---------|---------------------|-----|
| Enseignements proposés entièrement à distance |                                                                              |      |           |         |                     |     |
| ACD001                                        | Fondements de la mercatique                                                  | 6    | FOAD      |         | 1                   | Eq. |
| ACD002                                        | Négociation et management de la force de vente : fondements                  | 6    |           |         | 1                   |     |
| ACD006                                        | Fondamentaux des techniques de vente                                         | 8    |           |         | 1                   |     |
| DRA002                                        | Initiation aux techniques juridiques fondamentales                           | 6    |           |         | 1                   |     |
| EAR002                                        | Economie Générale : macroéconomie                                            | 6    |           |         | 1                   |     |
| SEMESTRE 1                                    |                                                                              |      |           |         |                     |     |
| DRS003                                        | Droit social : bases du droit du travail : aspects individuels et collectifs | 4    | cours     |         | 1                   | Eq. |
| TET008                                        | Analyse des situations de travail                                            | 6    | cours     |         | 1                   |     |
| SEMESTRE 2                                    |                                                                              |      |           |         |                     |     |
| FPG001                                        | Initiation au management et gestion des ressources humaines                  | 4    | cours     |         | 1                   | Eq. |
| FPG003                                        | Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique             | 6    | cours     |         | 1                   |     |
| UAM106                                        | Expérience professionnelle L2                                                | 10   |           |         |                     |     |

**Prérequis :** ACD002 et ACD006 **obligatoires** pour les personnes ne possédant aucun acquis de formation dans le domaine du commerce, de la vente et du marketing.

### Description du parcours L3 (60 ECTS)

|            |                                                                    | ECTS | Modalités | Examens | Coefficients (1) |       |
|------------|--------------------------------------------------------------------|------|-----------|---------|------------------|-------|
| SEMESTRE 1 |                                                                    |      |           |         |                  |       |
| ACD109     | Négociation et management des forces de vente : approfondissements | 4    | cours     |         | 3                | Eq. b |
| CCE105 1   | Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle    | 4    | cours     |         | 1                |       |
| 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 |                                                                    |      |           |         |                  |       |
| CCE1052    | Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle    | 4    | cours     |         | 1                | Eq. b |
| CFA116     | Comptabilité et analyse financière                                 | 6    | cours     |         | 1                | Eq.   |
| 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 (Bulat niveau 1)                                    | 2    | test      |         |                  | c     |
| UAM108     | Expérience professionnelle L3                                      | 10   | rapport   |         |                  |       |

**FOAD :** ces UE sont proposées en formation ouverte et à distance via d'autres centres organisateurs  
**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. fusion des UE CFA001 et CFA002

b. CCE105-1 ou CCE105-2 au choix

### Expérience professionnelle

Au moment de la demande de diplôme, il faudra justifier d'une expérience professionnelle de **3 ans d'expérience à temps plein dont 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<sup>er</sup> semestre de L3.

### Anglais et test Bulat

c. 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.

CECRL : Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues

Pour en savoir plus, <http://icsv.cnam.fr/>

# 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) en alternant regroupements en présentiel et webconférences (hors TP). Vous avez la possibilité de suivre les regroupements 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 qui suivent les enseignements en alternance, devront justifier de leur présence en centre à raison d'une journée de 7 heures hebdomadaire. La présence aux TP est vivement recommandée.

Fréquence des cours

|                                                                      | UE semestrielle                                                                      |                                          | UE annuelle                                |
|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------------|
|                                                                      | 4 ECTS                                                                               | 6 ECTS                                   | 8 ECTS                                     |
| TP                                                                   | 12 regroupements                                                                     |                                          |                                            |
| Cours                                                                | 6 regroupements<br>+<br>7 webconférences                                             | 7 regroupements<br>+<br>7 webconférences | 12 regroupements<br>+<br>12 webconférences |
| Anglais                                                              | 30 séances annuelles de 2 heures                                                     |                                          |                                            |
| FOAD                                                                 | entièrement à distance sans présentiel via la plateforme de télé-enseignement Plei@d |                                          |                                            |
| <u>Alternance</u> : 1 journée de 7h / semaine en centre de formation |                                                                                      |                                          |                                            |
| durée d'un regroupement et d'une webconférence : <b>1H20</b>         |                                                                                      |                                          |                                            |

Le planning est consultable sur le site Internet [www.cnam.re](http://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'examen 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)

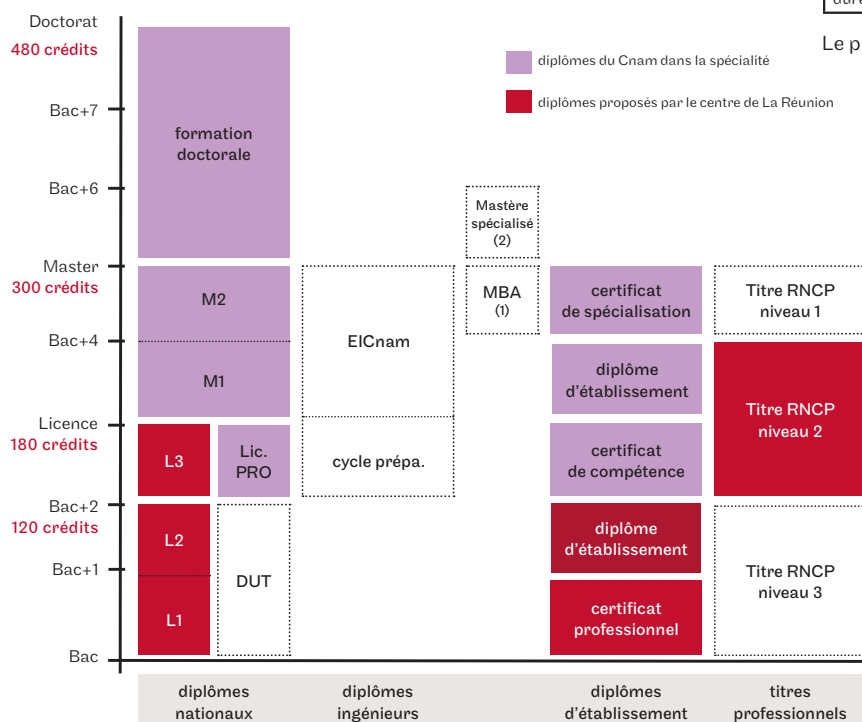
Il est possible de suivre les enseignements sans se présenter aux examens. Une attestation de suivi de formation pourra ainsi être délivrée sur demande.

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.

pour en savoir plus, consultez notre guide : [www.cnam.re](http://www.cnam.re)

Diplômes du Cnam en Commerce, marketing et vente



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



# Conservatoire national des arts et métiers

## Inscriptions

- Ouverture des pré-inscriptions pour l'année 2018-2019 : **04/06/2018**
- Clôture des inscriptions du 1<sup>er</sup> semestre (sept. 2018 à fév. 2019) : **31/10/2018**
- Clôture des inscriptions du 2<sup>nd</sup> semestre (mars à juin 2018) : **29/03/2019**

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](http://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](mailto: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 (18€) et le DIB au titre de l'année en cours (200€) 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 218 € ne seront pas restitués. **La demande de résiliation doit impérativement faire l'objet d'un courrier recommandé avec accusé de réception.**

## Tarifs 2018-2019

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 <sup>1</sup>                                | 18€               | 18€                                                |
| Droit d'inscription forfaitaire <sup>2</sup>                 | 200€              | 200€                                               |
| Droit complémentaire par UE (tarification hors FOAD)         | 60€ / ECTS        | Cat. 1 à 4 : 12€ / ECTS<br>Cat. 5 à 8 : 36€ / ECTS |
| Droit complémentaire par UE <sup>3</sup> (tarification FOAD) |                   | 200€ / UE                                          |
| Cours d'anglais du samedi <sup>4</sup>                       | 360€              | Cat. 1 à 4 : 72€<br>Cat. 5 à 8 : 216€              |
| Test Bulat                                                   | 150€              | 150€                                               |
| Rapport d'expérience professionnelle                         | 300€              | 300€                                               |

\* 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 <sup>5</sup>                            | Tout public |
|----------------------------------------------------------|-------------|
| VAE - validation de l'expérience professionnelle         | 1200€       |
| VAPP - validation des acquis Personnels & Professionnels | 520€        |
| VES - validation des études supérieures                  | 300€        |

VAE pour valider tout ou une partie d'un diplôme par l'expérience ; VAPP 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.

<sup>1</sup> pour la première inscription au centre régional du Cnam uniquement - <sup>2</sup> droit individuel de base d'un montant forfaitaire de 200 € payable au titre de chaque année universitaire d'inscription - <sup>3</sup> 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 - <sup>4</sup> 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) - <sup>5</sup> 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](mailto: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](mailto: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