

Licence générale Droit, Economie, Gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing (LG03606A)

Gestion



Niveau d'étude
visé
BAC +3



Diplôme
Licence (LMD)



Accessible en
Formation
continue,
Formation en
alternance



Établissements
IPST CNAM

Présentation

Objectifs

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

- à appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- à mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- à maîtriser et mettre en œuvre 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.

Savoir-faire et compétences

- 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.

Admission

Conditions d'admission

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.

Et après...

Insertion professionnelle

Vendeurs généralistes

Attachés commerciaux

Professions intermédiaires commerciales

Contact(s)

Autres contacts

IPST-Cnam / MRV

118 route de Narbonne

31062 TOULOUSE CEDEX 9

Tél : 05.62.25.52.00

Email : contact@ipst-cnam.fr

Infos pratiques

Autres contacts

IPST-Cnam / MRV

118 route de Narbonne

31062 TOULOUSE CEDEX 9

Tél : 05.62.25.52.00

Email : contact@ipst-cnam.fr

Lieu(x)

📍 Toulouse