

Public concerné

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.

Objectifs pédagogiques / Compétences visées

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.

Organisation

Nombre de crédits ECTS : 180

Stages, projets, mémoire et condition de délivrance du diplôme

Pour obtenir la délivrance de ce diplôme, il est indispensable d'apporter la preuve du passage d'une certification en langue anglaise datant de moins de 2 ans. Liste des certifications reconnues

Centres d'enseignement à

Blois 02 18 69 18 30 - **Bourges** 02 18 69 18 30 - **Chartres** 02 18 69 18 30 - **Châteauroux** 02 18 69 18 30

Dreux 02 18 69 18 30 - **Orléans** 02 18 69 18 30 - **Pithiviers** 02 18 69 18 30 - **Tours** 02 18 69 18 30 - **Vierzon** 02 18 69 18 30

Tous nos programmes, notre actualité sur : <http://cnam-centre.preprod-pp.net/>

Description de la formation

L1

DRA001	Présentation générale du droit	4 crédits
--------	--------------------------------	-----------

EAR002	Economie Générale : macroéconomie	6 crédits
--------	-----------------------------------	-----------

UNE UE à CHOISIR PARMIS :

NFE001	Les outils bureautiques	6 crédits
--------	-------------------------	-----------

NFE002	Excel avancé	6 crédits
--------	--------------	-----------

CCE001	Outils et démarche de la communication écrite et orale	4 crédits
--------	--	-----------

CFA006	Bases et outils de gestion de l'entreprise	6 crédits
--------	--	-----------

DSY005	Organisation du travail et des activités	6 crédits
--------	--	-----------

CFA010	Comptabilité et gestion de l'entreprise	12 crédits
--------	---	------------

TET006	Initiation aux questions du travail et de l'emploi	4 crédits
--------	--	-----------

UNE UE à CHOISIR PARMIS :

AST001	Introduction à la sociologie	6 crédits
--------	------------------------------	-----------

FPG003	Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique	6 crédits
--------	--	-----------

STA001	Techniques de la statistique	6 crédits
--------	------------------------------	-----------

UAM10E	Expérience professionnelle	6 crédits
--------	----------------------------	-----------

L2

Centres d'enseignement à

Blois 02 18 69 18 30 - **Bourges** 02 18 69 18 30 - **Chartres** 02 18 69 18 30 - **Châteauroux** 02 18 69 18 30
Dreux 02 18 69 18 30 - **Orléans** 02 18 69 18 30 - **Pithiviers** 02 18 69 18 30 - **Tours** 02 18 69 18 30 - **Vierzon** 02 18 69 18 30

Tous nos programmes, notre actualité sur : <http://cnam-centre.preprod-pp.net/>

EAR001	Economie Générale : microéconomie	6 crédits
--------	--------------------------------------	-----------

DRA002	Initiation aux techniques juridiques fondamentales	6 crédits
--------	---	-----------

ACD001	Fondements du marketing	6 crédits
--------	----------------------------	-----------

ACD002	Négociation et management de la force de vente : fondements	6 crédits
--------	--	-----------

FPG001	Initiation au management et Gestion des Ressources Humaines	4 crédits
--------	---	-----------

DRS003	Droit du travail : bases - aspects individuels et collectifs	4 crédits
--------	---	-----------

AU CHOIX PARMIS :

ACD003	Techniques de prospection commerciale	4 crédits
--------	---	-----------

ACD004	Techniques de négociation commerciale	4 crédits
--------	---	-----------

TET007	Recherche d'informations: théorie et pratique sur le web	6 crédits
--------	--	-----------

ACD006	Fondamentaux des techniques de vente	8 crédits
--------	--	-----------

UAM106	Expérience professionnelle	10 crédits
--------	-------------------------------	------------

L3

ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4 crédits
--------	--	-----------

ACD109	Négociation et	4 crédits
--------	----------------	-----------

Centres d'enseignement à

Blois 02 18 69 18 30 - **Bourges** 02 18 69 18 30 - **Chartres** 02 18 69 18 30 - **Châteauroux** 02 18 69 18 30
Dreux 02 18 69 18 30 - **Orléans** 02 18 69 18 30 - **Pithiviers** 02 18 69 18 30 - **Tours** 02 18 69 18 30 - **Vierzon** 02 18 69 18 30

Tous nos programmes, notre actualité sur : <http://cnam-centre.preprod-pp.net/>

Management des
forces de vente :
approfondissements

DRA103 Règles générales 4 crédits
du droit des
contrats

MSE101 Management des 6 crédits
organisations

ESC123 Marketing 6 crédits
électronique -
Marketing Digital

CCG100 Comptabilité et 4 crédits
contrôle de
gestion-
Découverte

ANG320 Anglais 6 crédits
professionnel
(niveau licence)

CSV002 Initiation à la 6 crédits
gestion de la
relation client
(CRM)

10 CRÉDITS à CHOISIR PARMIS :

ESC132 Stratégie de 6 crédits
communication
multicanal

ESC101 Mercatique I : Les 6 crédits
Etudes de marché
et les nouveaux
enjeux de la Data

ACD005 Techniques de 6 crédits
marchandisage

CSV003 Initiation au 6 crédits
marketing BtoB

CCE105 Pratiques écrites 4 crédits
et orales de la
communication
professionnelle

ESD104 Politiques et 6 crédits
stratégies
économiques dans
le monde global

UAM110	Expérience professionnelle	10 crédits
--------	-------------------------------	------------

Unités d'enseignements et unités d'activités obligatoires

Unités d'enseignements et unités d'activités optionnelles