



# Licence 3 Commerce Vente Marketing\*

## BAC+3

le **cnam**

Bourgogne – Franche-Comté

- **PUBLIC VISE ET PREREQUIS :** pour l'accès direct en L3 il faut être titulaire d'un BAC+2 ou titre professionnel de niveau 5 (Eu), admission sur dossier et entretien.

Pré-inscription possible toute l'année en ligne sur : [www.ismacc.fr](http://www.ismacc.fr)

Prochaine rentrée : Septembre 2022

- **Durée :** 1 an-525h / **Campus :** Chalon sur Saône / **Rythme :** 1 semaine par mois / **Crédits :** 180 ECTS

- **Contrat de professionnalisation ou Contrat d'apprentissage**

- **OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

- ☑ Appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- ☑ Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- ☑ Maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce / vente /distribution /marketing

- **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 le contrôle de l'activité commerciale

- **DÉBOUCHÉS**

### Scolaire :

- ✓ Poursuite en MS Marketing et Communication (Bac +5) – Campus Chalon sur Saône - ISMACC
- ✓ Poursuite en MS Stratégies et Gestion d'entreprise (Bac+5) – Campus Chalon sur Saône et Dijon - ISMACC

### Professionnel :

- ✓ Chef de secteur
- ✓ Chef de produit
- ✓ Chargé(e) de promotion marketing
- ✓ Assistant(e) Marketing
- ✓ Chargé(e) de clientèle
- ✓ Attaché(e) commercial(e)

Formation en présentiel

# Licence Commerce Vente Marketing

## ESC103 : Veille stratégique et concurrentielle

Avoir une bonne compréhension de la veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise. Acquérir les connaissances des méthodes et des ressources pour la veille concurrentielle. Mettre en application les apports théoriques à travers une mise en situation issue d'un cas réel d'entreprise.

### Modalités d'évaluation :

Contrôle continu (oraux)

Examen final : Evaluation écrite durée 1 h

## ESC123 : Marketing électronique - Marketing Digital

Avoir une vision plus claire de l'utilisation des leviers du marketing digital. Savoir mieux évaluer les potentialités et les enjeux de l'e-business pour son activité. Savoir intégrer la dimension Web dans la politique générale et la stratégie marketing de l'entreprise. Participer efficacement à des projets concrets dans ces domaines.

### Modalités d'évaluation :

Contrôle continu

Examen final : Evaluation écrite durée 3 h

## ESC132 : Stratégie de communication multicanal

Savoir déployer une stratégie de communication et en assurer la cohérence sur tous ses points de contacts en ligne et off-line.

### Modalités d'évaluation :

Contrôle continu et projet à réaliser sur le semestre, en groupe.

## ACD109 : Négociation et management des forces de vente, approfondissements

Préparer et entraîner les participants à intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'action commerciale et à assurer la mise en œuvre des actions retenues. Compléter et actualiser les connaissances des auditeurs dans le domaine de la négociation et du management des forces de vente.

### Modalités d'évaluation :

Examen final : Evaluation écrite 2 h

## DRA103 : Règles générales du droit des contrats

Maîtriser les aspects théoriques et pratiques du droit des contrats et des obligations. Acquérir une bonne connaissance des règles générales gouvernant les relations entre l'entreprise et ses partenaires (fournisseurs, clients, prêteurs, assureurs, administration, etc.).

### Modalités d'évaluation :

Examen final : Evaluation écrite 2h.

## CSV003 : Initiation au marketing B2B

S'initier au marketing interentreprises, comprendre les parcours d'achat et processus de décision. Appréhender la relation entre le département marketing et vente. Comprendre l'influence du digital dans la matière.

### Modalités d'évaluation :

Examen final : Travail individuel ou collectif à partir de cas réel d'entreprise

## CCG100 : Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte

Comprendre l'articulation comptabilité générale, comptabilité de gestion et contrôle de gestion

Comprendre les objectifs et principes fondamentaux du contrôle de gestion et de la comptabilité de gestion

Connaître les objectifs et les principes fondamentaux des principales méthodes de calculs de coûts

Connaître les principales étapes du processus budgétaire (élaboration des budgets et contrôle budgétaire)

Connaître les principes fondamentaux de la construction d'un tableau de bord de pilotage

### Modalité d'évaluation :

Examen final. Evaluation écrite durée 3h.

## MSE101 : Management des organisations

Comprendre le fonctionnement de l'organisation des entreprises et appréhender leur gestion. Chaque thématique est abordée sous un angle théorique autant que pratique à travers des outils de gestion. Prendre le point de vue du manager pour analyser une situation, la caractériser et fournir des recommandations. Faire des liens pertinents entre théories et pratiques managériales en développant une posture réflexive.

### Modalité d'évaluation :

Contrôle continu

Examen final : Evaluation écrite durée 3 h.

## ANG320 : Anglais professionnel

Améliorer ses compétences en anglais oral et écrit pour communiquer efficacement dans des situations professionnelles courantes.

### Modalités d'évaluation :

Contrôle continu

Oral d'anglais

Evaluation écrite durée 2 h

## CSV002 : Initiation à la gestion de la relation client (CRM)

Donner une vision concrète d'une démarche orientée client et décrire les outils technologiques associés à la logique de canaux d'interaction multiples.

### Modalités d'évaluation :

Examen final : Travail individuel ou collectif à partir de cas réel d'entreprise.

## UAM110 : Expérience professionnelle et rapport

**Modalités Accès :** Individualisation des parcours de formation par bloc ou par Unité d'enseignement sont étudiés en entretien individuel.

**Méthodes Mobilisées :** Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théoriques, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

**Handicap :** Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

**Tarifs :** Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.

ISMACC campus Chalon Formation  
8 Rue Georges Maugey – 71100 Chalon Sur  
Saône  
03 85 41 86 98