



Licence 3 Droit Economie Gestion - Parcours Commerce, Vente et Marketing Option **Distribution** et **Logistique** *

Fiche RNCP 35924 - Licence Gestion

Notre licence générale en apprentissage vous permet d'allier un parcours pédagogique ouvert sur tous les domaines du développement de l'entreprise, avec une expérience professionnelle concrète, dans le but de devenir un cadre intermédiaire et de proximité du commerce et du marketing, avec un solide bagage en distribution et logistique.

L'apprentissage c'est

Un salaire lié à
votre âge
(minimum 67% du
SMIC)

Un an
d'expérience
professionnelle

Un statut de
salarié

0 € frais de
scolarité

PUBLIC CONCERNÉ

Etudiant, salarié ou demandeur d'emploi
Titulaire d'un BAC+2 désirant atteindre un niveau BAC+3

FORMATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Durée : 1 an
Début de la formation : Septembre
L'année est organisée en 2 semestres soit 550
heures de cours

RYTHME

2 jours en CFA (lundi et mardi) et 3 jours en
entreprise

DÉBOUCHÉS

Après la Licence, vous pouvez accéder à un Master dans
le domaine du commerce, de la vente et du marketing ou
vous insérez dans la vie active

* **Fiche formation accessible depuis le site du lycée**

Sous la responsabilité de
Mme CASSEL-DEFONTAINE Florence

Contacteur Mélanie MAHBOUB - Assistante formation
assistante-ufa-fc@lyceestpaul-lens.fr

03 21 13 29 03
06 43 31 03 26



Nos +

Un point écoute

Une aide personnalisée à la
recherche du contrat
d'apprentissage

Des relations privilégiées avec
les entreprises locales

Une habilitation à la certification
TOEIC et VOLTAIRE

Des intervenants issus du milieu
professionnel

Un espace de formation dédié et
connecté



Modules enseignements	Volume horaire	ECTS
ESC103 - Veille stratégique et concurrentielle	35H00	4
ACD109 - Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	45H30	4
DRA103 - Règles générales du droit des contrats	35H00	4
MSE101 - Management des organisations	42H00	6
ESC123 - Marketing électronique / Marketing digital	49H00	6
CCG100 - Comptabilité et contrôle de gestion : découverte	35H00	4
ANG320 - Anglais professionnel + Préparation au TOEIC	49H00	6
CSV002 - Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	49H00	6
ESC101 - Mercatique I / Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	45H30	6
CCE105 - Pratique écrites et orales de la communication professionnelle	38H30	4
ACD108 - Distribution (module complémentaire)	38H30	4
LTR110 - Fondements de la logistique (module complémentaire)	38H30	4
UAM110 - Expérience professionnelle		10
Pré-rentree	03H30	
Travaux sur projet	35H00	
Atelier d'alternance	11H00	
Total	550H00	68

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

TAUX DE RÉUSSITE

- 100%
taux d'obtention des diplômes professionnels ou titres professionnels
- 60%
taux de poursuite d'études
- 0%
taux net d'interruption en cours de formation
- 40%
taux d'insertion professionnelle à 6 mois



LIEU DE FORMATION
2 Rue du Pourquoi Pas
62300 LENS



diplôme délivré par
le cnam
Hauts-de-France