



## Licence 3 Droit Economie Gestion

### Parcours Commerce, Vente et Marketing **Option Distribution**

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.**

### L'apprentissage c'est

Un salaire lié à  
votre âge

Un an  
d'expérience  
professionnelle

Un statut de  
salarié

0€ frais de  
scolarité

#### PUBLIC CONCERNÉ

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

Titulaire d'un BAC+2 de filière commercial, 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 521,50 heures de cours
- Début des candidatures : Février

#### 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 insérer dans la vie active

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

**Sous la responsabilité de**  
**Mme CASSEL-DEFONTAINE Florence**

Contacteur Emilie GHYSELINCK - Assistante formations  
assistante-ufa-fc@lyceestpaul-lens.fr  
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	35H00	4
DRA106 - Règles générales du droit des contrats	35H00	4
ESC123 - Marketing digital et plan d'acquisition online	42H00	6
CCG100 - Comptabilité et contrôle de gestion	35H00	4
ANG310 - Anglais professionnel	28H00	3
CSV002 - Data science au service de la Gestion de la Relation Client - CRM	42H00	6
CSV003 - Initiation au marketing B to B	42H00	6
ESC101 - Etudes de marché et nouveaux enjeux de la data	42H00	6
TED001 - Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir	24H50	3
ESC132 - Stratégie de communication multicanale	42H00	6
ESC133 - Application des études théoriques à la vie d'entreprise	21H00	2
ACD108 - Distribution	38H30	—
UAM110 - Expérience professionnelle	00H00	8
Travaux sur projet dont 4h00 de pré-rentree	59H50	—
<b>Total</b>	<b>521,50 heures</b>	

## 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 2025

**93%**

taux d'obtention du diplôme

**35%**

taux net d'interruption en cours de formation

**64%**

taux de poursuite d'études

**36%**

taux d'insertion professionnelle à 6 mois

**36%**

taux d'insertion professionnelle à 6 mois dans l'un des métiers visés par le diplôme



**LIEU DE FORMATION**  
2 Rue du Pourquoi Pas  
62300 LENS



diplôme délivré par  
**le cnam**  
Hauts-de-France