



NOTRE-DAME DU
GRANDCHAMP

Licence Gestion – parcours Commerce Vente Marketing -L3

Licence Droit Economie Gestion mention Gestion parcours Commerce Vente et Marketing

Informations pratiques

UFA NOTRE DAME DU GRANDCHAMP – 97 RUE ROYALE 78000 VERSAILLES

Responsable pédagogique : Grégory LACHAISE g.lachaise@nd-grandchamp.fr

Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre-indication médicale. Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap : f.haehnel@nd-grandchamp.fr

Tarifs

En alternance le coût de la formation est pris en charge par les OPCO des entreprises, sans reste à charge pour l'apprenant (l'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation).

Formation (tous les champs doivent être renseignés)

Objectifs de la formation <i>Le titulaire du diplôme est capable de mobiliser les outils du marketing, mener des négociations, comprendre l'environnement économique, juridique et financier de l'entreprise et de mettre en œuvre des outils de gestion.</i>	Rentrée <i>Début septembre</i>
Caractéristiques de la formation Veille stratégique et concurrentielle ESC103 4 ECTS Négociation et management des forces de vente ACD109 4 ECTS Principaux contrats de l'entreprise DRA106 4 ECTS Management des organisations MSE101 6 ECTS Marketing électronique – Marketing digital ESC123 6 ECTS Anglais professionnel ANG300 3 ECTS Comptabilité et contrôle de gestion CCG100 4 ECTS Datascience au service de la GRC CVS002 6 ECTS Etudes de marché et nouveaux enjeux de la data ESC101 6 ECTS Stratégie de communication multicanal ESC122 6 ECTS Expérience professionnelle et accompagnement du rapport d'activités UAM110 8 ECTS Enjeux des transitions écologiques TED001 3 ECTS Application des études ESC133 2 ECTS	Durée <i>Contrat d'apprentissage d'un an</i>
Méthodes mobilisées <i>Les principales modalités pédagogiques : présentiel à Notre Dame du Grandchamp</i> <i>Intervenants du CNAM : professionnels d'entreprise</i> <i>Enseignants et formateurs de l'UFA ND du GRANDCHAMP</i>	Rythme de l'alternance <i>2 jours au centre de formation / 3 jours en entreprise</i>
Modalités d'évaluation <i>Partiels à la fin de chaque semestre</i> <i>Contrôle continu dans chaque unité d'enseignement qui interviendra en partie dans la note finale du semestre</i>	Suite de parcours post diplôme <i>Master Marketing vente-parcours intégré dans un monde digital à l'UFA ND DU GRANDCHAMP</i>

<i>Obtention d'une moyenne générale de 10/20 sur l'ensemble des unités d'enseignement à l'exception du rapport d'activité.</i> <i>La validation des crédits d'expérience professionnelle est restituée sous forme de rapport d'activité.</i> Session de rattrapage pour chaque semestre	<i>Masters spécialisés en Universités en France ou à l'étranger</i>
Métiers et domaines d'activité Débouchés professionnels : Responsabilité dans une PME/PMI dans les fonctions de gestion commerciale et marketing Fonction dans le développement commercial en France ou à l'étranger Secteurs d'activité : Une administration, une grande entreprise ou une PME	Équivalence ECTS (uniquement pour formations post-bac) 180 ECTS validés à la fin du diplôme (grade de Licence)
Conditions d'admission (Diplômes et modalités d'admission) Les titulaires d'un diplôme BAC+ 2 ou L2 conférant 120 ECTS ou d'un titre professionnel enregistré au niveau 5 peuvent accéder directement en L3 . Ces diplômes doivent dispenser un enseignement commercial ou marketing (ex BTS NDRC, MCO ou CI) Dossier de candidature et entretien de motivation Admission définitive à la signature d'un contrat d'alternance	Taux de réussite 2025 : 96.5% Taux de rupture : 15% Taux d'abandon (y compris les jeunes n'ayant pas intégré la formation) : 7%