

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 àl'inhabilité 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 *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.***	**Rentrée** ***Début*** **septembre**
Caractéristiques de la formation **Veille stratégique et concurrentielle ESC103 4ECTS** **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 digital et Plan d'acquisition on-line ESC123 6 ECTS** **Anglais professionnel ANG300 3 ECTS** **Comptabilité et contrôle de gestion CCG100 4ECTS** **Datascience au service de la GRC CVS002 6 ECTS** **Etudes de marché et nouveaux enjeux de la data ESC101 6ECTS** **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 théoriques à la vie de l'entreprise ESC133 2 ECTS**	**Durée** **Contrat d'apprentissage d'un an**
Méthodes mobilisées ***Les principales modalités pédagogiques : présentiel à Notre Dame du Grandchamp*** ***Intervenants du CNAM : professionnels d'entreprise*** ***Enseignants et formateurs de l'UFA ND du GRANDCHAMP***	**Rythme de l'alternance** ***2 jours au centre de formation / 3 jours en entreprise***
Modalités d'évaluation ***Partiels à la fin de chaque semestre*** ***Contrôle continu dans chaque unité d'enseignement qui interviendra***	**Suite de parcours post diplôme** ***Master Marketing vente-parcours intégré dans un monde digital à l'UFA ND DU GRANDCHAMP***

en partie dans la note finale du semestre *Obtention d'une moyenne générale de 10/20 sur l'ensemble des unités d'enseignement à l'exception du rapport d'activité.* *La validation des crédits d'expérience professionnelle est restituée sous forme de rapport d'activité.* Session de rattrapage pour chaque semestre	*Masters spécialisés en Universités en France ou à l'étranger*
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 2026 : 87.5%** **Taux d'insertion pro. : 7 %** **Taux de poursuite d'études : 93%** **Taux de rupture : 0%** **Taux d'abandon** (y compris les jeunes n'ayant pas intégré la formation) **: 2%**