Pôle Commercial



# LICENCE CVM

## Droit Éco Gestion
## Parcours Commerce Vente Marketing

RNCP - **42362**
Code NSF 310/313/314
Echéance : 02-04-2031

Certificateur & Partenaire :
CNAM Normandie

Alternance ou Financement individuel

Formation su 1 an rythme de 1semaine/1semaine ou 2j/3j selon le calendrier 566 heures

Diplôme Bac + 3 180 ects

Taux de réussite : **100%**

Taux d'insertion : En cours

Titulaire d'un BAC+2 - 120 ects en marketing ou vente

A Rouen, à deux pas de la gare 11 rue Sénard ROUEN

## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale : à appréhender l'environnement économique de l'entreprise, à mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion), à maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce /vente /distribution /marketing.
Les titulaires de la licence possèderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif. Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

## Débouchés possibles : métiers et formations

Animateur des ventes
Attaché commercial
Assistant marketing
Chargé de clientèle / de produit
Chargé de promotion marketing
Chargé de stratégie digitale
Chef de produit/ de secteur

Titre de niveau 7 - Manager de la performance commerciale

Master commerce, marketing, management, E-business ...

## Prérequis & modalités d'accès

Le candidat doit disposer d'un BTS, d'un DUT dans le domaine du marketing ou de la vente BTS Management des Unités Commerciales, BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, BTS Négociation de la Relation Client., BTS Gestion de la PME, BTS Banque Conseillé de clientèle, BTS Commerce International, BTS Technico-commercial, DUT Gestion des Entreprises et Administration, DUT Technique de Commerciale, DUT Gestion administrative et commerciale, d'une formation Classe préparatoire aux Ecoles de Commerce ou d'un titre RNCP de niveau III en marketing ou en vente.

MAJ 13/11/2026

## LE PROGRAMME DE LA FORMATION

**ESC103** - Veille stratégique et concurrentielle

**ESC132** - Stratégie de communication multicanal

**ESC123** - Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line

**ANG310** - Anglais et pratiques professionnelles

**TED001** - Enjeux des transitions écologiques: comprendre et agir en FOAD*

**CSV002** - I.A. & Datascience au service de la gestion de la relation client  CRM

**ESC101** - Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data à l'heure de l'IA

**CCG100** - Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte

**ACD109** - Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

**CCE105** - Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle

**DRA106** - Principaux contrats de l'entreprise

**ESC133** - Application des études théoriques à la vie de l'entreprise en FOAD*

**UAM110** - Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3 / Rapport d'activité

***FOAD : Formation Ouverte et A Distance**

## VOS MISSIONS EN ENTREPRISE

- Réaliser une étude de marché et une analyse de la concurrence
- Concevoir et déployer un plan d'actions marketing et de communication
- Développer le portefeuille clients et mener des actions de prospection
- Mettre en place ou optimiser le CRM et la fidélisation client
- Construire un tableau de bord de pilotage de l'activité commerciale

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Hybride en majorité présentiel.
ESC133 et TED001 en FOAD.
Exercices et études de cas, ateliers, simulations et jeux de rôle, exposés oraux, projets avec intervention de professionnels, soutenance...

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'ensemble des cours sont compensables au sein d'une même année, à l'exception de l'UAM110 qui doit être validée séparement. (CCF ou examens finaux - moyenne du bloc académique à 10/20)
L'UAM110 doit être présentée à la fin du cursus et ne peut pas donner lieu à une validation anticipée.

## ACCESSIBILITÉ

Bâtiments adaptés
Référent handicap Laurent BOURDEAU :
lbourdeau@institut-lestourelles.com

## TARIFS

**ALTERNANCE** : Formation prise en charge par l'OPCO et contribution légale 750€ par l'entreprise
**PARCOURS SPÉCIFIQUES**, nous contacter

## CONTACT :

02 35 71 38 09
ilt-sup@institut-lestourelles.com
53 rue verte/11 rue sénard - 76000 Rouen

le cnam Normandie
enseignement catholique Diocèse de Rouen
seine d'avenir LE RÉSEAU DES ALTERNANCES

## Comment candidater ?

**Rdv sur notre site internet**
Ouverture des pré-inscriptions dès maintenant jusqu'en septembre selon les places disponibles.

**SCAN ME**

✓ **Coaching** personnalisé de votre CV

✓ **Accompagnement** dans votre recherche d'entreprise

✓ Pour les **candidats BTS** : un **entretien** individuel pour échanger sur votre projet et vos motivations

# NOS ATOUTS & VIE ÉCOLE

Équipe pédagogique diversifiée et qualifiée
Proximité, écoute et disponibilité

Accompagnement à l'insertion professionnelle
Entraînements réguliers aux examens écrits et oraux

Forte employabilité après l'obtention du diplôme

Un BDE actif et engagé qui assure la vie associative étudiante

Cadre agréable dans un lieu historique paisible

Au coeur de ROUEN - à proximité de la gare pour faciliter votre quotidien et vos déplacements




Réseau de 2000 entreprises partenaires et 45 000 diplômés
Communauté d'alumnis active
Des interventions de professionnels (jury, conférences, job dating, séminaires à thèmes...)

Retrouvez nous sur les réseaux