Institut d'Administration des Entreprises
Pôle Universitaire Cathédrale, 10 Placette Lafleur - BP 2716
80027 Amiens Cedex 1
https://iae.u-picardie.fr/

Domaine
Droit, Économie, Gestion

Modalités de formation
Formation initiale
Formation continue

Effectifs
Capacité d'accueil : 25 étudiants
Effectif minimum : 20 étudiants

Lieu(x) de formation
Institut d'Administration des Entreprises

Contact
Formation continue :
Kaoutar Aissani
03 22 82 71 44
fc-iae@u-picardie.fr
Formation Initiale :
Anaïs Pennognon
03 22 82 71 44
scolarite-iae@u-picardie.fr

Candidature
https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/

A savoir
Niveau d'entrée : Niveau III (BTS, DUT)
Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)
Coût de la formation : 6565 €

Prise en charge des frais de formation possible

Volume horaire : 505 h

Demander une étude personnalisée de financement : https://www.u-picardie.fr/formation/formation-professionnelle-continue/financer-son-projet-formationn

En savoir plus sur la Formation continue : https://www.u-picardie.fr/sfcu/

LICENCE ÉCONOMIE ET GESTION
MARKETING - VENTE (L3)

Objectifs
ENTRER DANS LE MONDE DU TRAVAIL EN TANT QUE CADRE INTERMEDIAIRE

- Être polyvalent et capable de communiquer avec les différentes fonctions d'une entreprise
- Acquérir des savoir-faire et savoir-être professionnels en marketing, distribution et vente
- Développer une pratique professionnelle éthique

ACQUERIR UNE SPECIALISATION MARKETING-VENTE DES LA LICENCE :

1. Préparer sa poursuite d'études en master

- Obtenir un socle de connaissances solides dans les différents domaines de la gestion
- Acquérir une pré-spécialisation en marketing-vente, et notamment la consommation, la distribution, le digital et les études de marché, facilitant la préparation du projet professionnel et la poursuite d'études en master

2. Préparer son entrée dans le monde du travail en tant que cadre intermédiaire

- Etre polyvalent et capable de communiquer avec les différentes fonctions d'une entreprise
- Acquérir des savoir-faire et savoir-être professionnels en marketing, distribution et vente
- Développer une pratique professionnelle éthique

Compétences
Les diplômés de la Licence Marketing-Vente acquièrent les compétences permettant d'occuper les fonctions de cadre intermédiaire spécialisé en marketing-vente et en distribution :

- Comprendre et analyser les phénomènes de consommation
- Concevoir et réaliser des études quantitatives et qualitatives, en analyser les résultats et proposer des préconisations marketing
- Mettre en place un plan d'actions sur la base de l'étude des consommateurs et des marchés
- Mettre en place les opérations de communication et de promotion des ventes, concevoir des supports de communication
- Mener une négociation commerciale
- Etre à même de gérer un rayon ou un point de vente
- Appréhender l'évolution digitale du marketing

Conditions d'accès
- Étudiants en formation initiale
- Personnes en reprise d'études, Salariés, demandeurs d'emploi, VAE, ...
- Être titulaire d'un diplôme Niveau bac + 2 (L2 économie-gestion, autre L2, IUT, etc) ou VAE

Modalités de recrutement
Sélection sur dossier

Score IAE Message

Entretien de motivation

Après la formation
Débouchés professionnels

Les diplômés poursuivent dans la grande majorité des cas leurs études en master marketing-vente

Ils peuvent aussi intégrer le marché du travail :

- Fonctions liées à la vente et à la distribution
- Assistant communication marketing / marketing digital
- Assistant marketing en entreprise
- Concours de la fonction publique accessibles avec le diplôme de licence

Secteurs d'activités (visés par la formation)

Agences, Enseignes de la grande distribution, Banques, PME et ETI, Service marketing ou commercial de grandes entreprises

Organisation

Chacun des semestres est composé :

- de cours fondamentaux en gestion, utiles à la pratique marketing. Les TD sont adaptés aux besoins du marketing.
- de cours de spécialisation en marketing, en communication, en négociation, en distribution, en digital

Pour des diplômés proches des problématiques du terrain :

- Stage d'un minimum de 8 semaines

  Rythme d'alternance 1 semaine en entreprise, 1 semaine en cours
- Une pédagogie par l'action et des projets marketing pensés comme des missions de conseil
- Une mise en situation professionnelle par des études de cas, challenges et serious games

Calendrier et périodes de formation

De septembre à mars: coursavril et mai: 8 semaines de stagejuin : examens

Modalités de l'alternance

1 semaine entreprise, 1 semaine cours

Coût de formation en charge par l'employeur :

Alternance L3 : 7 519€

Contrôle des connaissances

Contrôle continu et examens terminaux.

Modalités de contrôle des connaissances voir sur la page web de l'IAE.

Responsable(s) pédagogique(s)

Sophie BALECH
sophie.balech@u-picardie.fr

Références & certifications

Codes ROME :

- M : Support à l'entreprise

Codes FORMACODE :

- 34052 : Marketing

Codes NSF :

- 122 : Economie

Programme

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 1	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 1 SEMESTRE 1					
UE1 ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					**15**
- Analyse économique	48	30	18		5
- Comptabilité nationale	30	20	10		5
- Gestion d'éntreprise	48	30	18		5
UE2 OUTILS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					**6**
- Mathématiques	30	18	12		3
- Statistiques	30	18	12		3
UE3 ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES					**9**
- Découverte BU	2		2		

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 1	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- Fonctions de base des tableurs 1	12		12		3
- Choix Langue					
- Espagnol	20		20		3
- Anglais	20		20		3
- Technique de travail	12		12		3

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 2	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 1 SEMESTRE 2					
UE4 ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					**15**
- Analyse économique 2	42	24	18		5
- Comptabilité générale	30	20	10		5
- Gestion d'éntreprise 2	42	24	18		5
UE5 OUTILS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					**6**
- Mathématiques	30	18	12		3
- Statistiques	30	18	12		3
UE6 ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES					**9**
- Choix Enseignement Transvverse					
- Engagement ou valorisation des compétences					3
- Fonctions de base des tableurs 2	12		12		3
- Histoire des faits économiques du XXeme siècle	30	30			3
- Choix Langue					
- Anglais économique	20		20		3
- Espagnol	20		20		3

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 3	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 2 SEMESTRE 3					
UE1 ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					**15**
- Comptabilité de gestion	36	24	12		4
- Macroéconomie	42	24	18		4
- Théories économiques	24	24			4
- Théories des organisations	24	24			3
UE2 OUTILS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					**6**
- Mathématiques	24	12	12		3
- Statistiques	24	12	12		3
UE3 ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES					**6**
- Choix Enseignements Transverses					
- Histoire des faits économiques du XIXeme siècle	18	18			2
- Histoire des idées politiques	18	18			2
- Finances publiques	18	18			2
- Institutions de l'Union Européenne	18	18			2
UE4 OUTILS TRANSVERSES					**3**

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 3	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- Fonctions avancées des tableurs	12		12		
- Choix Langue					
- Anglais économique	20		20		
- Espagnol	20		20		
- Projet Voltaire en guise de projet professionnel					

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 4	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 2 SEMESTRE 4					
UE5 ENSEIGNEMENT FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					**15**
- Analyse financière	42	24	18		3
- Comptabilité analytique	42	24	18		3
- Histoire de la pensée économique	36	24	12		3
- Institutions et instruments financiers	24	24			3
- Microéconomie	42	24	18		3
UE6 OUTILS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					**6**
- Mathématiques	30	18	12		3
- Statistiques	24	12	12		3
UE7 ENSEIGNEMENTS OPTIONNELS					**6**
- Analyse de l'actualité économique	24	24			3
- Gestion des ressources humaines	24	24			3
- Marketing	24	24			3
- Sociologie économique	24	24			3
UE8 OUTILS ET ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES					**3**
- Anglais économique	20		20		
- Choix Outils et Enseignement Transververse					
- Engagement ou valorisation des compétences					
- Fonctions avancées des tableurs	12		12		

SEMESTRE 6 LICENCE 3 MARKETING VENTE	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE1 ANGLAIS DU MANAGEMENT ET PASSEPORT ANGLAIS	**30**		**30**		**3**
UE2 SENSIBILISATION ACTUALITE ET A LA RECHERCHE SCIENCES GE	**30**	**30**			**3**
- Actualités économiques et sociales	12	12			
- Sensibilisation à la recherche en sciences de gestion	18	18			
UE3 THEORIE DES ORGANISATIONS	**24**	**16**	**8**		**3**
UE4 COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR	**24**	**16**	**8**		**3**
UE5 COMMUNICATION OPERATIONNELLE	**24**	**16**	**8**		**3**
UE6 MARKETING DE L'INNOVATION	**24**	**16**	**8**		**3**
UE7 METHODES D'ETUDE QUANTITATIVES	**24**	**16**	**8**		**3**
UE8 NEGOCIATION ET VENTE	**24**	**16**	**8**		**3**

SEMESTRE 6 LICENCE 3 MARKETING VENTE	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE9 CYCLE DE CONFERENCES ET RAPPORT DE STAGE	**14**	**14**			**6**
CERTIFICATION EN LANGUE					
BONUS LICENCE 3 SEMESTRE 6					

SEMESTRE 5 LICENCE 3 MARKETING VENTE	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE1 PREPARATION A L'INSERTION PROFESSIONNELLE	**35**	**12**	**23**		**3**
- Anglais du Management	20		20		
- Sensibilisation au monde professionnel	15	12	3		
UE2 ENVIRONNEMENT INFORMATIQUE ET NUMERIQUE	**30**		**30**		**3**
UE3 STATISTIQUES APPLIQUEES	**42**	**27**	**15**		**3**
UE4 ENVIRONNEMENT JURIDIQUE	**24**	**16**	**8**		**3**
UE5 MARKETING FONDAMENTAL	**24**	**16**	**8**		**3**
UE6 STRATEGIE ET STRUCTURE D'ENTREPRISE	**24**	**16**	**8**		**3**
UE7 GESTION COMPTABLE ET FINANCIERE	**30**	**20**	**10**		**3**
UE8 CONDUITE DE PROJET MARKETING	**24**	**16**	**8**		**3**
UE9 MARKETING POINT DE VENTE CONNECTE	**30**	**20**	**10**		**3**
UE10 METHODE D'ETUDES QUALITATIVES	**24**	**16**	**8**		**3**
BONUS LICENCE 3 SEMESTRE 5					