

Marketing - Vente (L3)

Économie et gestion

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

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut d'Administration
des Entreprises

Volume horaire (FC)

505 h

Capacité d'accueil

25

Contacts Formation Initiale

Anaïs Pennognon

[03 22 82 71 44](tel:0322827144)

scolarite-iae@u-picardie.fr

Plus d'informations

Institut d'Administration des
Entreprises

Pôle Universitaire Cathédrale,
10 Placette Lafleur – BP 2716
80027 Amiens Cedex 1

- 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

France

<https://iae.u-picardie.fr/>

Conditions d'accès

- Sélection sur dossier
- Score IAE Message non obligatoire mais fortement conseillé
- Inscription sur la plateforme "E-candidat"
- Entretien de sélection

Autres informations (FI)

Pour donner une coloration internationale à leur diplôme, les étudiants peuvent réaliser le semestre 2 à l'étranger dans le cadre du programme Erasmus.

Organisation

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

Période de formation

De septembre à juin

Stage de 8 semaines

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.

Responsable(s) pédagogique(s)

Sophie BALECH

sophie.balech@u-picardie.fr

Programmes

| 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'entreprise | 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 | | |
| 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'entreprise 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 Transverse | | | | | |
| 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 |

| PORTEAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 3 | VOLUME HORAIRES | 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 |
| Fonctions avancées des tableurs | 12 | | 12 | | |
| Choix Langue | | | | | |
| Anglais économique | 20 | | 20 | | |

| | | | | | |
|--|----|--|----|--|--|
| Espagnol | 20 | | 20 | | |
| Projet Voltaire en guise de projet professionnel | | | | | |

| PORTEAIL 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 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 | | | | | |

| 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 |
| UE9 CYCLE DE CONFERENCES ET RAPPORT DE STAGE | 14 | 14 | | | 6 |
| CERTIFICATION EN LANGUE | | | | | |
| BONUS LICENCE 3 SEMESTRE 6 | | | | | |

A savoir

Niveau III (BTS, DUT)

Niveau d'entrée :

Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

Effectif minimum : 20

Prix total TTC : 6565 €

Conditions d'accès FC

- 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 (FC)

Sélection sur dossier

Score IAE Message

Entretien de motivation

Calendrier et période de formation FC

De septembre à mars: cours

avril et mai: 8 semaines de stage

juin : examens

Références et certifications

Codes ROME : M – Support à l'entreprise

Codes FORMACODE : 34052 – Marketing

Codes NSF : 122 – Economie

Contacts Formation Continue

Kaoutar Aissani

03 22 82 71 44

fc-iae@u-picardie.fr

Le 04/02/2026