

# 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

- 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

### Compétences

### 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

Barbara Domange

[03 22 82 68 15](tel:0322826815)

[scolarite-iae@u-picardie.fr](mailto:scolarite-iae@u-picardie.fr)

#### Plus d'informations

Institut d'Administration des  
Entreprises

Pôle Universitaire Cathédrale,  
10 Placette Lafleur - BP 2716

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**

- 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 2 mois (jusqu'à 4 mois)
- 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.

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

## Responsable(s) pédagogique(s)

Sophie Changeur

[sophie.changeur@u-picardie.fr](mailto:sophie.changeur@u-picardie.fr)

## Programmes

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 1	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 1 SEMESTRE 1					0
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		0
Fonctions de base des tableurs 1	12		12		3
Choix Langue					0
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					0
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					0
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					0
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					0

BONUS LICENCE 2 SEMESTRE 3					ECTS
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					0
Histoire des faits économiques du XIXème 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		0
Choix Langue					0
Anglais économique	20		20		0
Espagnol	20		20		0
Projet Voltaire en guise de projet professionnel					0

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 4	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 2 SEMESTRE 4					0
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	24	12	12		3

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		0
Choix Outils et Enseignement Transverse					0
Engagement ou valorisation des compétences					0
Fonctions avancées des tableurs	12		12		0

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		0
Sensibilisation au monde professionnel	15	12	3		0
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					0

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			0
Sensibilisation à la recherche en sciences de gestion	18	18			0
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					0
BONUS LICENCE 3 SEMESTRE 6					0

## A savoir

**Niveau d'entrée** : Niveau III (BTS, DUT)

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

**Effectif minimum** : 20

**Prix total TTC** : 5555 €

## 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** : Support à l'entreprise

**Codes FORMACODE** : Marketing

**Codes NSF** : Economie

## Contacts Formation Continue

Kaoutar Aissani

[03 22 82 68 14](tel:0322826814)

[fc-iae@u-picardie.fr](mailto:fc-iae@u-picardie.fr)

Le 10/10/2023