

# 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

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

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

France

#### 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 semainesRythme 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: 7519€

#### 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	СМ	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 1 SEMESTRE 1					
UEI 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		
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	СМ	TD	ТР	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	СМ	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 2 SEMESTRE 3					
UEI 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				

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 4	Volume horaire	СМ	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	СМ	TD	ТР	ECTS
UEI 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	СМ	TD	TP	ECTS
UEI 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 09/11/2025