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

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 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 : 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

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'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	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
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 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 d'entrée : Niveau III (BTS, DUT)
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 09/02/2026