Marketing vente (L3)

Économie et gestion

Objectifs

La Licence 3 Marketing Vente a pour objectif de développer les compétences de base en marketing ainsi que les compétences transversales en management.

Ce parcours permet d'acquérir des compétences relatives à plusieurs champs d'action et une pré-spécialisation en marketing-vente et notamment la consommation, la distribution, le digital, les études de marché, la communication et la négociation, facilitant à la fois la préparation du projet professionnel et la poursuite d'études en master.

Compétences

Les diplômés de la Licence Marketing Vente acquièrent des prédispositions afin d'occuper des fonctions de cadre intermédiaire en entreprise. Les étudiants comprennent et analysent les phénomènes de consommations, conçoivent et réalisent des études marketing (qualitatives et quantitatives), analysent les résultats et proposent des préconisations marketing.

Ils mettent également en place un plan d'actions marketing, imaginent et développent des opérations de communication (PLV, supports de communication, posts sur les réseaux), apprennent à mener des négociations commerciales et à gérer un rayon ou point de vente ou en appréhendant l'évolution digitale du marketing. La licence leur permet de gagner en savoir-faire et savoir-être professionnels dans diverses missions primordiales.

Chacun des semestres est composé de cours fondamentaux en gestion, avec des TD adaptés aux besoins du marketing, et de cours de spécialisation en marketing (études consommateurs, stratégie marketing, mix marketing, communication, négociation, digital, ...).

Les diplômés poursuivent dans la grande majorité des cas leurs études en master. Ils peuvent aussi intégrer le marché du travail au sein d'une organisation, en qualité d'assistant communication, assistant marketing, responsable de rayon, chargé de marketing ou de communication digitale.

Le sais-tu ?

Cette licence propose une approche par projets qui offre l'opportunité de développer ses

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

compétences professionnelles. Elle est également une des rares licences 3 Marketing Vente du réseau IAE à être ouverte à l'alternance.

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

Licence en compétence, annualisée

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

Licence 1 Economie et gestion	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Fondamentaux en économie					18
UE Competence 1 Licence 1 Semestre 1					9
Introduction à l'économie	42	24	18		4
Macroéconomie 1	48	30	18		5
UE Competence 1 Licence 1 Semestre 2					9
Histoire des faits économiques au XXème siècle	30	30			4
Microéconomie 1	48	30	18		5
Compétence 2 Fondamentaux en gestion					16
UE Competence 2 Licence 1 Semestre 1					8
Comptabilité nationale	30	20	10		4
Management d'entreprise 1	48	30	18		4
UE Competence 2 Licence 1 Semestre 2					8
Comptabilité générale	48	30	18		4
Introduction au marketing	24	24			4
Compétence 3 Outils quantitatifs					14
Fonctions de base des tableurs	76	40	36		2
UE Competence 3 Licence 1 Semestre 1					6
Mathématiques 1	30	18	12		3
Stastistiques 1					3
UE Competence 3 Licence 1 Semestre 2					6
Mathématiques 2	30	18	12		3
Stastistiques 2					3
BLOC TRANSVERSE					12
UE Bloc Transverse Licence 1 Semestre 1					6
UE Bloc Transverse Licence 1 Semestre 2					6
BONUS LICENCE 1 SEMESTRE 1					

BONUS LICENCE 1 SEMESTRE 2					

Licence 2 Economie et gestion	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 2 SEMESTRE 3					
BONUS LICENCE 2 SEMESTRE 4					
Compétence 1 Fondamentaux en économie					12
UE Competence 1 Licence 2 Semestre 3					7
Macroéconomie 2	42	24	18		3
Théories économiques	24	24			2
Théories des organisations	24	24			2
UE Competence 1 Licence 2 Semestre 4					5
Histoire de la pensée économique	24	24			2
Macroéconomie 2	48	30	18		3
Compétence 2 Fondamentaux en gestion					14
UE Competence 2 Licence 2 Semestre 3					6
Comptabilité de gestion	36	24	12		3
Management d'entreprise 2	48	30	18		3
UE Competence 2 Licence 2 Semestre 4					8
Analyse financière	42	24	18		3
Comptabilité analytique	42	24	18		3
Institutions et instruments financiers	24	24			2
Compétence 3 Outils quantitatifs					10
UE Competence 3 Licence 2 Semestre 3					6
Mathématiques 3	30	18	12		3
Stastistiques 3	30	18	12		3
UE Competence 3 Licence 2 Semestre 4					6
Mathématiques 4	30	18	12		3
Stastistiques 4	30	18	12		3
Compétence 4 Enseignements d'ouverture					12
UE Competence 4 Licence 2 Semestre 3					6
Choix enseignement					2
Economie européenne	18	18			2

Economie des finances publiques	18	18			2
Histoire des faits économiques au XIXème siècle	18	18			2
Histoire des idées politiques	18	18			2
UE Competence 4 Licence 2 Semestre 4					6
Choix enseignement 1					3
Analyse de l'actualité économique	24	24			3
Entrepreneuriat	24	24			3
Gestion des ressources humaines	24	24			3
Sociologie économique	24	24			3
Choix enseignement 2					3
Analyse de l'actualité économique	24	24			3
Entrepreneuriat	24	24			3
Gestion des ressources humaines	24	24			3
Sociologie économique	24	24			3
BLOC TRANSVERSE					12
UE Bloc Transverse Licence 2 Semestre 3					6
UE Bloc Transverse Licence 2 Semestre 4					6

Licence 3 Economie et gestion (IAE Amiens)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Elaborer la stratégie marketing de l'organisati					16
UE Compétence 1 Semestre 5					11
Comportement du consommateur	16	16			2
Etudes marketing 1 : enquêtes qualitatives	6	6			1
Statistiques appliquées	28	14	14		3
Stratégie marketing	14	14			2
Etude des marchés et des consommateurs	12		12		3
UE Compétence 1 Semestre 6					5
Etudes marketing 2 : enquêtes quantitatives	6	6			1
Etude des marchés et des consommateurs	14		14		4
Compétence 2 Déployer la statégie marketing de l'organisatio					14
UE Compétence 2 Semestre 5					5

Marketing mix 2 : communication	12	12			2
Marketing mix 3 : distribution physique et digitale	12	12			2
Analyse du mix d'une enseigne de distribution	10		10		1
UE Compétence 2 Semestre 6					9
Marketing mix 1 : offre produit et politique de prix	12	12			2
Négociation de vente	12	12			2
Analyse du mix d'une enseigne de distribution	14		14		2
Développement d'une offre marketing et mise en situation com	24		24		3
Compétence 3 Piloter des projets et des équipes dans des env					7
UE Compétence 3 Semestre 5					4
Fondamentaux de la comptabilité	24	9	15		1
Stratégie organisationnelle	24	12	12		2
Gestion de projet	12	6	6		2
UE Compétence 3 Semestre 6					8
Théorie des organisations	24	12	12		2
Gestion de projet	12	6	6		2
Compétence 4 Construire son projet professionnel					6
UE Compétence 4 Semestre 5					1
Informatique pour l'entreprise	24		24		1
UE Compétence 4 Semestre 6					5
Anglais du management	18		18		
Initiation à l'entrepreuneuriat	9	9			1
Sensibilisation à la recherche	18	9	9		1
Rapport professionnel (stage ou alternance)	3	3			3
Compétence 5 Exercer un management conscient de ses impacts					5
UE Compétence 5 Semestre 5					2
Droit et environnement juridique de l'entreprise	18	18			2
Enjeux du numérique et gestion des IAs	9	9			
UE Compétence 5 Semestre 6					3
Cadre de vie au travail : QVST et inclusion	9	9			

Fondamentaux de la RSE	9	9			
Note de synthèse sur les organisations du 21ème siècle	3	3			3
BLOC TRANSVERSE					12
UE Bloc Transverse Licence 3 Semestre 5					6
UE Bloc Transverse Licence 3 Semestre 6					6
BONUS LICENCE 3 SEMESTRE 5					
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 30/10/2026