

1 AN

# LICENCE COMMERCE, VENTE ET MARKETING

INSTITUT  
**F2i**

EN ALTERNANCE

DIPLÔME D'ÉTAT\* - LICENCE 3



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale :

- À appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- À mettre en oeuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)
- À maîtriser et mettre en oeuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce/vente/distribution/marketing

Les titulaires de la licence posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales et marketing. Cela, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

## RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

0149575959

[contact-pole-btslicence@ief2i.fr](mailto:contact-pole-btslicence@ief2i.fr)

*\*La formation prépare au passage de la Certification professionnelle de «Licence Gestion» de niveau 6 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du par par arrêté du 24/09/2021, sous le code RNCP35924, code NSF 314, 317 et 310. Certification sous l'autorité et délivrée par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Date d'échéance de l'enregistrement: 31/08/2026.*

## CAMPUS

- Vincennes Vignerons
- Vincennes Louis Lumière
- Montreuil

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

3 Jours en entreprise  
2 Jours en formation

## POSSIBILITÉS

Contrat d'apprentissage  
ou professionnalisation

## PUBLICS CONCERNÉS

Étudiants, salariés, demandeurs d'emploi

## TARIFS

Nos tarifs et modes de financement sont consultables sur : [le site](http://le.site)

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)

## PRÉ-REQUIS

- Avoir une certification professionnelle de niveau 5(EU) correspondant à un diplôme de niveau BAC +2 inscrit au RNCP ou équivalent

*Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.*

- Le plus: Aptitude aux relations, aisance sociale, intérêt pour la gestion, la négociation, le commerce...

## POURSUIVRE SES ÉTUDES EN SITUATION DE HANDICAP :

Le Groupe IEF2I Éducation accompagne les publics en situation de handicap afin de leur faciliter l'accès aux locaux et leur apporter des aménagements adaptés tout au long de leur parcours scolaire.

Contact :

Allan Prevost Karsenty, Référent handicap

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : [aprevost@ief2i.fr](mailto:aprevost@ief2i.fr)



## RÉFÉRENT MOBILITÉ

Allan Prevost Karsenty, Référent mobilité

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : [aprevost@ief2i.fr](mailto:aprevost@ief2i.fr)

## COMPÉTENCES ATTESTÉES

### A L'ISSUE DE LA FORMATION, LE CERTIFIÉ SERA CAPABLE DE :

- Commercialiser l'offre de produits et de service de l'entreprise
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial
- Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution
- Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente
- Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle
- Utiliser les outils de traitement de l'information faisant références dans la fonction commerciale
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale

### INDICATEURS DE QUALITÉ

Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet à l'adresse :

[Indicateurs-de-performance](#)

\*La formation prépare au passage de la Certification professionnelle de «Licence Gestion» de niveau 6 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du par par arrêté du 24/09/2021, sous le code RNCP35924, code NSF 314, 317 et 310. Certification sous l'autorité et délivrée par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Date d'échéance de l'enregistrement: 31/08/2026.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

Veille stratégique et concurrentielle

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

Règles générales du droit des contrats

Management des organisations

Marketing électronique – Marketing Digital

Comptabilité et contrôle de gestion – Découverte

Anglais Professionnel

Initiation à la gestion de la relation client (CRM)

Stratégie de Communication Multicanaux

Initiation au Marketing BtoB

Pratique écrites et orale de la communication professionnelle

*Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications*

### Les "+" de la formation

Une formation  
plébiscitée par les  
entreprises

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel ou /et distanciel

Cas pratiques et mises en situation professionnelles

Accompagnement

Entretiens de suivi

Accompagnement par un référent chargé de suivi IEF2I Éducation et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'obtention de la certification professionnelle implique le passage d'examens officiels oraux et écrits. Les examens permettent d'appréhender l'assimilation des connaissances mais aussi le parcours de professionnalisation en contrôle continu.

- Mises en situation professionnelle
- Contrôle continu et partiels pour chaque unité d'enseignement
- Rapport d'activité professionnelle et présentation orale devant le jury.

*\*La formation prépare au passage de la Certification professionnelle de «Licence Gestion» de niveau 6 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du par par arrêté du 24/09/2021, sous le code RNCP35924, code NSF 314, 317 et 310. Certification sous l'autorité et délivrée par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Date d'échéance de l'enregistrement: 31/08/2026.*

MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

DÉBOUCHÉS

Les "+"  
de la formation

Des intervenants experts  
dans leurs domaines

**CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE,**

**ATTACHÉ(E) COMMERCIAL**

**CHARGÉ(E) D'AFFAIRES**

**CHEF(FE) DE PRODUIT**

**ASSISTANT(E) MARKETING**

**CHARGÉ(E) D'APPLICATION ET DE PARTENARIAT**

**E-COMMERCE/WEB**

**CONSULTANT(E) MARKETING**

Mise à jour du document le 19/09/2024

**DIPLÔME D'ÉTAT\* - LICENCE 3**



10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes

22 rue des Vignerons 94300 Vincennes

Contact : 01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)