

PLAN DE FORMATION

Licence 3 COMMERCE VENTE MARKETING

Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion
parcours Commerce, vente et marketing.

Licence générale de niveau 6, RNCP 42362, Code NSF 312m, 312n ,312t, par décision de France Compétences
en date du 03/04/2026, délivré par CNAM Bourgogne Franche-Comté - www.cnam-bourgognefranche-comte.fr

Formation en **contrat d'apprentissage** ou de
professionnalisation

2027 –2028

SOMMAIRE

LE CENTRE DE FORMATION.....	1
UNE EQUIPE AU SERVICE	2
FORMATION	3
PUBLIC.....	3
PROCESSUS DE RECRUTEMENT	3
OBJECTIFS.....	2
DUREE	3
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES.....	5
BLOCS DE COMPETENCES	6
UNITES D'ENSEIGNEMENT	7
MODALITES D'EVALUATION.....	7
CONDITIONS DE VALIDATION.....	8
MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION DE LA FORMATION	10
MODALITES COMMERCIALES.....	10
CONTACTS	10

LE CENTRE DE FORMATION

Le Centre de formation Saint Joseph – La Salle a été créé en 1992. Il se compose de deux structures :

- un CFA : Centre de Formation d'Apprentis
- un CFC : Centre de Formation Continue

Notre offre de formation comprend des **formations diplômantes en alternance**, dans différents corps de métiers :

- **CAP** : Menuisier Bois- Fabricant ou Installateur, Menuisier Aluminium Verre, Electricien, Monteur d'Installation Sanitaire, Métallerie.
- **Brevet professionnel** : Menuisier
- **Bac Pro** dans des secteurs tels que la menuiserie, l'énergétique et le bâtiment, l'électricité.
- **BTS** : en cybersécurité, en conception de produits industriels, en électrotechnique et en conception et réalisation de systèmes automatiques.
- **Licences générales** en commerce/vente/marketing, en cybersécurité, en sciences de l'ingénieur en électromécanique.
- **Licence professionnelle** Pilotage de projet et entrepreneuriat
- **Mastères Européen** en Cybersécurité-Haute Disponibilité.

Notre centre propose également de nombreuses **actions de formation courtes, qualifiantes ou certifiantes**, dans différents domaines :

- Bureautique/Numérique telles que Word, Excel, In design mais aussi big data, data mining, CCNA...
- Efficacité professionnelle telles que conduite de réunion, conduite de projet et booster vos compétences en anglais...
- Technique telles que soudage, électricité, mécanique, énergétique, maintenance et bâtiment

Ces formations et bien d'autres, vous sont proposées sur **catalogue**, ou créées « **sur-mesure** », en fonction de la demande et des besoins des entreprises. Elles se déroulent au centre de formation ou sur site de l'entreprise.

Nos équipes pédagogiques sont composées d'**enseignants** de l'enseignement général ou technologique et de **professionnels** en activité, **experts** dans le domaine d'enseignement dispensé.

Le centre de formation Saint-Joseph fait partie d'un réseau d'enseignement supérieur et travaille en collaboration avec :

le cnam
Bourgogne – Franche-Comté

FEDE
Centre Européen des Examens - France
Fédération Européenne Des Ecoles

FEDE
Federation for EDucation in Europe
Fédération Européenne Des Ecoles

UNE EQUIPE AU SERVICE

Le Centre de Formation Saint Joseph La Salle

Adresse : 39 rue du Transvaal 21 000 DIJON

N° de téléphone : 03 80 59 20 14

Courriel : cfc-cfa@stjodijon.com

Nom du responsable du centre : Maryline CHEVIET

Courriel : maryline.cheviet@stjodijon.com

Nom du responsable de formation : Muriel Garrault-Soudat

Courriel : muriel.garrault@stjodijon.com

Vos Référents

Nom du Référent Handicap : Raphaël FAVELIER

Courriel : raphael.favelier@stjodijon.com

Nom du Référent Mobilité Internationale : Mickaël CHARDON

Courriel : mickael.chardon@stjodijon.com

Nom du Référent Entreprise et chargé du placement alternant : Aurélie BOUCHARD

Courriel : aurelie.bouchard@stjodijon.com

FORMATION

LICENCE COMMERCE VENTE MARKETING

Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion Parcours Commerce, vente et marketing

Cette formation s'effectue en alternant : soit en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

- Débouchés : Animateur des ventes ; Attaché commercial ; Assistant marketing ; chargé de clientèle ; Chargé de produit ; Chargé de promotion marketing ; Chargé de stratégie digitale ; Chef de produit ; Chef de secteur
- Code(s) ROME : M1203 ; M1204 ; M1604 ; M1605
- Enregistré au RNCP : Niveau 6 - RNCP 42362
- CODE DIPLÔME : LG03606A
- Licence générale de niveau 6, RNCP 42362, Code NSF 312m, 312n, 312t, par décision de France



Compétences en date du 03/04/2026, délivré par CNAM Bourgogne Franche-Comté - www.cnam-bourgognefranchecomte.fr

PUBLIC

Prérequis :

Plusieurs cas de figure :

Le candidat dispose déjà d'une L1 et L2 en Droit Economie Gestion, il peut intégrer automatiquement la formation.

Le candidat dispose d'un BTS, d'un DUT dans le domaine du marketing ou de la vente BTS Management des Unités Commerciales, BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, BTS Négociation de la Relation Client., BTS Gestion de la PME, BTS Banque Conseillé de clientèle, BTS Commerce International, BTS Technico-commercial, BTS Communication, DUT Gestion des Entreprises et Administration, DUT Technique de Commerciale, DUT Gestion administrative et commerciale, d'une formation Classe préparatoire aux Ecoles de Commerce ou d'un titre RNCP de niveau III en marketing ou en vente.

D'une façon générale, afin d'assurer des conditions optimales pour le suivi du diplôme, les formations non listées ci-dessus entre dans l'acceptation de droit si elles respectent (sur justificatif du programme détaillé) le point suivant : La formation équivalente à la L1 et la L2 suivi par le candidat justifie, sur les

deux années, d'un minimum de 16 ECTS (soit un minimum de 160h de cours) dans les matières marketing et/ou vente uniquement.

Il peut s'inscrire directement en L3.

Le candidat ne dispose pas d'un Bac+2 en gestion OU il a suivi une formation hors gestion (bac+2 en Droit, en Economie, en Lettres, Sciences, STAPS, etc). Il doit déposer un dossier de VAPP (Validation d'Acquis Professionnels et Personnels).

Le candidat dispose d'un bac+3 ou plus dans un domaine connexe au marketing et à la vente (Bac+3 en Psychologie, Droit, etc).

Il faut compléter un dossier de VES (Validation d'Enseignement Supérieur) pour intégrer la L3. Le dossier sera évalué par une commission qui statuera sur la cohérence de la demande et délivrera une équivalence de la L1 et L2.

Admission :

- Entretien de motivation avec le responsable pédagogique.

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

La sélection des candidats se fait sur dossier puis entretiens individuels de motivation :

- Analyse du dossier : projet professionnel exprimé dans la lettre de motivation, qualité du parcours des trois dernières années (voyages à l'étranger, stages ou expériences professionnelles) 40 % de la note
- Entretien de motivation sur la profession envisagée, sur le parcours technologique et technique : 60% de la note.

Le jury, composé du responsable de la formation et d'un professionnel du domaine, se réunit après les entretiens d'évaluation et statue par une note finale.

Les résultats sont envoyés par courrier ou par mail sous huitaine.

- Si la note est supérieure ou égal à 10/20, le candidat est admis dans le diplôme sous réserve d'obtenir un contrat d'alternance avec une entreprise dont les missions seront validées par le responsable de formation
- Si la note est comprise entre 8 et 10/20, le candidat est classé sur une liste d'attente. Il devra attendre une éventuelle admission fonction des places disponibles et sous réserve d'avoir obtenu un contrat d'alternance avec une entreprise
- Si la note est inférieure à 8/20, le candidat n'est pas admis.

OBJECTIFS

- **Diplôme visé :**

Licence générale de niveau 6, RNCP 42362, Code NSF 312m, 312n ,312t, par décision de France Compétences en date du 03/04/2026, délivré par CNAM Bourgogne Franche-Comté - www.cnam-bourgognefranche-comte.fr

Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion Parcours Commerce, vente et marketing

- **Compétences visées :**

- Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ;
- 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 qui sont les références dans la fonction commerciale ;
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

DUREE

- Durée de la formation : **525 heures** réparties sur 1 an
- **Année 1 :**
 - Durée totale** des actions d'évaluation, d'accompagnement
Et des enseignements généraux, professionnels et technologiques **525 heures**
 - Comprenant :
 - les heures d'enseignements / évaluation **448 heures**
 - les heures d'accompagnement et team building **25 heures**
 - les heures de formation à distance (FOAD) **52 heures**
- Nombre de semaines par an : **16 semaines en formation.**
- **Nombre d'heures en formation : 525 heures.**
- Rythme de l'alternance : en cours de validation auprès des entreprises.
- Calendrier 2027/2028 en cours de validation.

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Chaque alternant inscrit dans ce cursus bénéficiera **des moyens suivants** :

- Accès à la partie pédagogique via la plateforme Net YPareo
- Accès aux outils interne Microsoft 365
- Accès au cloud interne STJOBBOX et à NETYPAREO
- Connexion Wifi
- Salles équipées de vidéoprojecteurs à usage des intervenants pour le déroulé des cours
- Salles équipées de postes informatiques et des logiciels nécessaires à la bonne exécution de la formation

Obligatoire : Les méthodes d'apprentissage de la formation Licence Commerce, vente, marketing, sont principalement basées sur :

- **Les sessions de formation en présentiel et/en distanciel** alliant théorie et cas pratiques animés par des formateurs expérimentés dans leur domaine d'intervention (tous niveaux).
- **Pilotage : piloter les missions réalisées en entreprise lors des périodes d'alternance**
- **Le challenge de la négociation commerciale « Les Négociales » :**

Préparation et participation au challenge régional.

Comment permettre à des jeunes en formation de se tester et d'évoluer dans des situations de négociation proches de la réalité ? Le principe des "sketches de mise en situation" : de véritables jeux de rôle, dans lesquels s'investissent les jeunes futurs commerciaux face à des professionnels venus leur donner la répartition. Ces derniers, chefs d'entreprises ou bien responsables commerciaux, se font les ambassadeurs de leur société en soumettant aux étudiants des scénarios de négociation tels qu'ils pourraient exister dans la réalité.

Préparation et participation à la finale nationale pour les sélectionnés.

BLOCS DE COMPETENCES

Code, N° et intitulé du bloc	Liste de compétences
LG036C16 RNCP42362BC01 Marketing digital et e-commerce (Réaliser une veille économique, sectorielle et réglementaire)	- Utiliser les leviers du marketing digital - Evaluer les potentialités et les enjeux de l'e-business d'une entreprise - Acquérir les connaissances et les outils pour réaliser une veille concurrentielle
LG036C26 RNCP42362BC02 Analyse des données marketing et commerciales (Assurer la gestion courante des activités financières, RH et commerciales d'une organisation)	• Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation. • Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation. • Développer une argumentation avec esprit critique.
LG036C36 RNCP42362BC03 Expression et communication écrites et orales (Participer au pilotage opérationnel d'un projet dans le respect des normes en vigueur)	• Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. • Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.
LG036C46 RNCP42362BC04 Positionnement vis-à-vis d'un champ professionnel (Produire et restituer des informations de gestion à l'aide des outils numériques)	• Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder. • Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte. • Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
LG036C56 RNCP42362BC05 Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle (Construire et mettre en œuvre son projet professionnel [dans les métiers de la gestion])	• Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives. • Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale. • Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet. • Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

UNITES D'ENSEIGNEMENT

		ECTS	COEFFICIENT	HEURES
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6	3	36
ESC123	Marketing digital et Plan d'acquisition on-line	6	3	54
CSV002	I.A. & Datascience au service de la gestion de la relation client - CRM	6	3	54
ESC101	Mercatique : Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data à l'heure de l'IA	6	3	54
CSV003	Initiation à la démarche Sales & Marketing BtoB	6	3	54
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	3	36
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte	4	1	38
ACD109	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	4	1	36
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4	1	36
ANG310	Anglais et pratiques professionnelles	3	1	30
TED001	Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir (foad)	3	1	30
ESC133	Application des études théoriques à la vie de l'entreprise (foad)	2	1	22
UAM110	Suivi rapport expérience professionnelle CVM	8	1	20
TOTAL		60		500

MODALITES D'EVALUATION

L'action de formation de la LICENCE CVM donne lieu à des évaluations qui se décomposent comme suit :

Contrôle continu ou contrôle terminal ou une combinaison des 2.

Nature des épreuves :

- Examen écrit sur table ou Travaux Pratiques,
- Epreuve orale,
- Remise de documents (dossiers, rapports, mémoires, etc)

Processus d'évaluation continue

L'évaluation continue permet d'évaluer régulièrement la progression des connaissances et d'apprécier l'efficacité du travail personnel du candidat. Elle est constituée d'épreuves organisées selon un planning défini et communiqué par l'enseignant. L'évaluation continue relève de la libre appréciation de l'enseignant. Elle porte sur une partie variable des connaissances ou compétences à acquérir. Elle ne fait pas l'objet de convocation. Elle doit avoir lieu pendant les heures d'enseignement. Seule la note finale est communiquée au service de gestion des examens.

Toute production écrite prise en compte dans une évaluation est soumise à ce règlement.

Processus d'évaluation terminale

L'évaluation terminale est une évaluation de l'ensemble de la période d'enseignement qui s'effectue à l'issue de celle-ci. Elle s'effectue durant la période d'examen si prévue dans le calendrier et fait l'objet d'une convocation appropriée. L'évaluation se déroule dans le centre Cnam régional d'inscription de l'élève même pour les unités d'enseignement dispensées par un autre centre Cnam régional. Les règles relatives au contrôle terminal sont détaillées ci-dessous.

Organisation et calendrier

Chaque année le calendrier des enseignements indiquant les périodes de cours, les périodes d'interruption des cours et les périodes d'examens, est publié sur le PORTAIL NETYPAREO avant le début des enseignements. Ce calendrier

prend en compte les dates des principales fêtes religieuses, ces dates sont rappelées chaque année par une instruction publiée au Bulletin officiel de l'éducation nationale.

Chaque session initiale est suivie après une première publication des résultats d'une session de rattrapage. Cette deuxième session est organisée au plus tôt 15 jours après la publication des résultats.

De façon générale, pour les enseignements à distance, les centres Cnam régionaux d'inscription s'engagent à suivre les critères de mise en œuvre du centre Cnam régional organisateur de l'unité d'enseignement déployée dans le cadre général de l'établissement.

En cas d'annulation ou d'invalidation de l'épreuve à l'initiative de l'établissement, une nouvelle épreuve de la même session sera organisée pour les élèves concernés par cette annulation ou invalidation.

Ne peuvent se présenter à la deuxième session que les élèves ayant été absents ou n'ayant pas validé l'unité d'enseignement lors de la première session.

CONDITIONS DE VALIDATION

Le bénéficiaire de la formation LICENCE CVM s'engage à suivre intégralement et de manière assidue toute la formation dispensée par l'OF en respectant notamment le programme de formation selon le planning qui lui a été remis au moment de l'inscription et confirmé par le Pôle pédagogique tout au long de l'année.

La validation de la Licence CVM se décompose comme suit :

- Chaque UE est évaluée en contrôle continu et/ou en contrôle terminal (cf. ci-dessous)
- Les UE se compensent entre elles, sauf pour l'UAM 110.
- La moyenne générale annuelle calculée en fonction des coefficients doit être supérieure ou égale à 10/20 pour valider la modalité pédagogique
- Obtenir un avis favorable sur le bilan d'expérience professionnelle / rapport d'expériences (UAM110).
- L'UAM110, bilan expérience professionnelle est à valider de façon indépendante des autres unités. Pas de diplôme pour un étudiant qui n'aurait pas validé son UAM 110. Pas de compensation avec les autres unités. La note de l'UAM110 n'est pas compensable avec le reste des unités qui composent la licence.
- Un étudiant qui aurait moins de 10/20 à l'UAM110 ne pourra pas valider la licence. De même pour un étudiant qui n'aurait pas 10/20 de moyenne entre toutes les autres UE de la licence.

L'ensemble des cours sont compensables au sein d'une même année, l'exception de l'UAM110 qui doit être validée séparément.

L'UAM110 doit être présentée à la fin du cursus et ne peut pas donner lieu à une validation anticipée.

Coefficients des UE CNAM de la licence CVM :

		ECTS	COEFFICIENT	HEURES
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6	3	36
ESC123	Marketing digital et Plan d'acquisition on-line	6	3	54
CSV002	I.A. & Datascience au service de la gestion de la relation client - CRM	6	3	54
ESC101	Mercatique : Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data à l'heure de l'IA	6	3	54
CSV003	Initiation à la démarche Sales & Marketing BtoB	6	3	54
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4	3	36
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte	4	1	38
ACD109	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	4	1	36
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4	1	36
ANG310	Anglais et pratiques professionnelles	3	1	30
TED001	Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir (foad)	3	1	30
ESC133	Application des études théoriques à la vie de l'entreprise (foad)	2	1	22
UAM110	Suivi rapport expérience professionnelle CVM	8	1	20
	TOTAL	60		500

Transmission des moyennes par UE des modalités pédagogiques et de l'avis motivé de la modalité professionnelle au porteur du diplôme le CNAM qui prononcera la validation ou non du diplôme en jury national.

A la fin de la formation, il sera remis :

- À chaque bénéficiaire : une attestation de fin de formation conformément aux dispositions légales, mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation ;
- À chaque bénéficiaire ayant réussi les évaluations : une attestation de réussite de la certification préparée. Cette attestation est délivrée par le CNAM.

En validant une Licence 3 générale Droit, Economie, Gestion mention Gestion Parcours Commerce, vente et marketing, vous validez une Licence générale de niveau 6, RNCP 42362, Code NSF 312m, 312n, 312t, par décision de France Compétences en date du 03/04/2026, délivré par CNAM Bourgogne Franche-Comté - www.cnam-bourgognefranchecomte.fr

Possibilité de valider des blocs de compétences.

Lien vers France Compétences : [RNCP42362 - LICENCE - Gestion \(fiche nationale\)](#)

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION DE LA FORMATION

L'Organisme de formation mettra en œuvre les moyens suivants pour le suivi de l'exécution de l'action de formation :

- Émargement pour chaque session de formation, par les formateurs et les bénéficiaires ;
- Contrôle des absences ;
- Conseil de semestre ;
- Contrôle du respect des dates de remise de travaux professionnels et de leur contenu ;
- Délibération d'un jury après chaque session d'examen ;
- Suivi périodique en entreprise.

MODALITES COMMERCIALES

Le coût direct de formation est gratuit pour les alternants.

Le coût de formation est pris en charge par l'entreprise via son OPCO - **OP**érateur de **CO**mptences

CONTACTS



Centre de Formation Saint Joseph - La Salle

Groupe Saint Joseph - La Salle Dijon

39 rue du Transvaal – 21010 Dijon Cédex BP 51090

Tel : 03 80 59 20 14

cfc-cfa@stjodijon.com

Plus d'infos : www.stjodijon.com