

BAC + 3
1 an

***DROIT ECONOMIE GESTION**

LICENCE DEG* PARCOURS COMMERCE, VENTE, MARKETING

UNE LICENCE POUR LES FUTURS CADRES COMMERCIAUX

OBJECTIFS

Cette licence générale DROIT ECONOMIE GESTION parcours Commerce, Vente et Marketing, « Développement Clientèle » vise à former des cadres commerciaux, commerciaux, chargé(e)s de clientèle, conseiller(ère)s commerciaux, autonomes, sédentaires ou itinérant(e)s, sur tout segment de clientèle, secteur d'activité et canal de distribution dans l'objectif de maîtriser l'analyse de marché, la gestion administrative et commerciale, la gestion de portefeuille clients/fournisseurs, la négociation et le marketing, tout en maîtrisant les outils digitaux.

Les diplômés seront en mesure de :

- Maîtriser l'analyse de marché en identifiant les opportunités et adaptant les stratégies commerciales en conséquence.
- Maîtriser la gestion administrative et commerciale : Gérer efficacement les aspects administratifs et commerciaux, tels que les contrats et les relations clients/fournisseurs.
- Maîtriser la gestion de portefeuille clients/fournisseurs : Optimiser les relations et les suivis avec les clients et fournisseurs pour assurer une gestion fluide et performante.
- Maîtriser la négociation et le marketing pour promouvoir des produits et services et maximiser la rentabilité.
- Maîtriser les outils digitaux pour améliorer la gestion des processus commerciaux et l'analyse des données.



Rentrée :
Octobre 2026
Parcours en 1 an



Durée :
550 heures en centre de
formation



Rythme :
Alternance
2 jours en centre
3 jours en entreprise



Prérequis :
Etre titulaire d'un BAC+2
dans le domaine du
marketing ou de la vente -
120 ects



Méthode mobilisée :
Formateurs agréés CNAM
Alternance d'apports
théoriques et de
cas pratiques
Formation hybride
(distanciel exceptionnel)



Type de contrat :

- Apprentissage
- Professionnalisation
- Salarié (nous consulter)
- Autre financement (nous consulter)

Semaine
d'intégration
Team-Building
Soft Skills

CO'SUP
PAR LE GRETA ROUEN MARITIME

le cnam
Normandie

POURQUOI CETTE LICENCE ?

- **Une formation complète et polyvalente :** Cette licence offre une vision globale du management, de la gestion commerciale et de l'analyse de marché, vous préparant à des fonctions stratégiques dans diverses entreprises.
- **Des compétences clés pour le monde professionnel :** Vous développerez des aptitudes solides en gestion administrative, négociation, marketing, et gestion de portefeuille, toutes essentielles pour évoluer dans des environnements commerciaux complexes.
- **Une expertise digitale indispensable :** La maîtrise des outils numériques vous permettra de rester compétitif dans un secteur de plus en plus orienté vers le digital et l'automatisation des processus.
- **Des perspectives d'évolution :** Cette licence prépare à des postes variés dans la gestion, le commerce, et le marketing, avec des opportunités dans de nombreuses industries.

PROGRAMME

Parcours Soft-Skills et Insertion Professionnelle

- Didactique et méthodologies d'apprentissage
- Positionnement personnel et professionnel
- Culture d'entreprise
- Les nouvelles formes de travail et de collaboration
- Communication interpersonnelle
- Veille stratégique et concurrentielle



Niveau du diplôme :
BAC+3 - Niv 6 - 180 ECTS
Licence Générale



Code RNCP : 42362
Code diplôme : 20531023



Arrêté du 13 mai 2025.
Accréditation jusqu'à fin
2029-2030.



Evaluation

- Contrôle continu et Examens finaux
- Rapport d'activité
- Soutenance du mémoire orale



Modalité d'admission :
Etude du dossier de
candidature, entretien de
motivation



Taux 2025

- Réussite : 81,80 %
- Satisfaction : 100 %
- Insertion : 100 %



Lieu de la formation :
Co'Sup
53 rue Louis Pasteur
76130 Mont Saint Aignan



Informations :
contact@co-sup.com
02.79.02.79.40

Enseignements :

- Veille stratégique et concurrentielle
- Mercatique : Etudes de Marché et Enjeux de la DATA
- Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line
- Négociation et Management des Forces de Ventes
- Comptabilité et Contrôle de Gestion - Découverte
- Pratiques orales et écrites de la communication professionnelle
- Principaux contrats de l'entreprise
- Datascience au service de la gestion de la relation client - CRM
- Anglais et pratiques professionnelles
- Stratégie de communication multicanal
- Enjeux des transitions écologiques : comprendre et agir
- Application des études théoriques à la vie de l'entreprise
- Spécialité Management

SUITE DE PARCOURS

Insertion Professionnelle

- Commercial B to B
- Technico-Commercial
- Manager commercial
- Chef de secteur
- Responsable commercial
- Assistant marketing / communication
- Chargé de communication

Poursuite d'études

- Master ou Mastère



**Pour plonger dans
la vie de Co'Sup,
suivez-nous sur
Instagram !**



Aucun frais d'inscription



Mandataire Porteur Greta
Rouen N° SIRET : 197 600
968 000 22
N° déclaration d'existence
: 2376P001876
Code APE : 8559A



Accès :
Parking
A 7 min de la gare de
Rouen via le réseau
Astuces

- Bus : F2, F7, F8, 10, 43
- TEOR : T1, T5



Accès handicapés :
Locaux accessibles aux
personnes en situation
de handicap



Espace Déjeuner
avec micro ondes et
distributeurs



Bureau Des Elèves

co-sup.fr

