

Management Commercial et Marketing, formation en alternance

Dernière mise à jour : 25/09/2025

Code diplôme : LG03606A

Code RNCP : 35924

Conditions d'accès :

Accès en L3 : BTS, 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 Conseiller de clientèle, BTS Commerce International, BTS Technico-commercial, BTS Communication, DUT Gestion des Entreprises et Administration, DUT Technique de Commercialisation, 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.

Renseignements et inscriptions auprès d'INSIDE CAMPUS.

Candidatez dès maintenant pour la prochaine rentrée en septembre 2026 sur www.insidecampus.fr/licence-management-commercial-marketing/:

- Téléchargez le dossier de candidature- Votre dossier sera étudié par Inside Campus- Vous serez convié à un entretien de motivation- En cas d'accord, vous passerez des tests écrits d'anglais, culture générale et logique- Vous serez informés de votre admission sous 72h

Objectifs :

En partenariat avec Inside Campus, ce diplôme vise à développer des compétences relatives à la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise, à la commercialisation et à la distribution de l'offre de produits et services, à l'animation et au pilotage des forces de vente grâce à des outils adaptés à l'entreprise d'aujourd'hui et de demain .

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

à appréhender l'environnement économique de l'entreprise

à mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion)

à maîtriser et mettre en œuvre 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 de missions intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, 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.

Métiers / Débouchés :

Les postes les plus fréquemment occupés seront notamment :

attaché commercial

chef de secteur

chef de produit

chargé de promotion marketing
chargé de projet marketing
assistant marketing
chargé de clientèle

Statistiques locales métier, emploi et formation sur CLEOR Bretagne.

Poursuites d'études possibles : Master Management de projet et d'affaires (MR12001A) ; Master Marketing dans un monde digital (MR11801A); titre RNCP Responsable en gestion

L'avis des apprenants sur la formation sur le site d'Inside Campus (rubrique "Nos chiffres")

Stage :

Alternance :

2 jours à l'école / 3 jours en entreprise

497h de cours sur l'année.

Projet et mémoire :

La rédaction d'un rapport d'activité professionnelle est obligatoire.

Modalités de validation :

L'obtention de la Licence est conditionnée à :

L'obtention des diplômes pré-requis ou notification de droit d'accès.

L'acquisition de chaque unité d'enseignement de la formation avec une note égale ou supérieure à la moyenne, soit au moins 10/20, ou bien de l'obtention d'une moyenne pondérée de 10/20 à l'ensemble des unités composant le diplôme en application de la compensation des notes et la validation de l'UA avec une note égale ou supérieure à 10; (attention délai de compensation limité)

une expérience professionnelle conforme (voir l'unité d'activité « UA » du programme de la L3);

la présentation au jury d'un rapport d'expérience professionnelle, accompagné du dossier administratif complet permettant de valider l'acquisition des compétences professionnelles en lien avec les contenus de la formation.

Liste des unités d'enseignement (UE) composant le diplôme :

Unités d'enseignement	Enseigné en			ECTS
	2025-2026	2026-2027	2027-2028	

Reportez-vous aux code, intitulé de formation, semestre, pictogramme de modalité et nombre d'ECTS figurant sur le site internet

Modalités :

1. Formation ouverte et à distance (FOAD)
2. Formation à distance planifiée
3. Formation en présentiel
4. Formation hybride
5. Formation co-modale

Liste des blocs de compétences composant le diplôme :

Blocs de compétences

Intitulé officiel Cnam : Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing

Nom du certificateur :

Conservatoire national des arts et métiers (Cnam)

Indexation officielle :

Codes ROME : D1407;D1509;M1602;M1701;M1704;M1705

Codes NSF : 312m - Commerce, vente 312n; Etudes de marchés et projets commerciaux 312t; Négociation et vente

FORMACODES : 34561 - force vente; 34052 - marketing; 34554 - commerce; 34566 - vente distribution

Accompagnement et suivi :

- Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister les auditeurs :

Les enseignants chargés de l'accompagnement pédagogique des auditeurs pour chacune des unités d'enseignement suivies sont agréés par le responsable pédagogique national du Cnam Paris.

Un conseiller formation référent est affecté à chaque auditeur pour assurer le suivi de son action de formation. Les conseillers formation chargés de l'accompagnement administratif sont compétents sur les dimensions administratives et financières du parcours de formation.

- Modalités techniques d'accompagnement ou d'assistance :

Les conseillers formation sont à disposition des auditeurs par téléphone et par mail au sein des antennes du Cnam en Bretagne (Ploufragan, Rennes, Vannes, Quimper, Lorient, Brest et Lannion).

L'espace numérique de formation offre les outils permettant d'entrer en contact avec les enseignants et l'assistance technique (mail et forum).

- Délais d'intervention des personnes en charge de l'assistance :

Les conseillers formation : du lundi au vendredi de 10h à 17h30 sous 72h

L'assistance technique : du lundi au vendredi de 10h à 18h sous 72h

Les enseignants : du lundi au samedi de 10h à 18h sous 1 semaine.

Justificatifs permettant d'attester de la réalisation des travaux exigés :

Le Cnam Bretagne établit des attestations de connexion permettant de justifier que l'auditeur a eu accès à l'ensemble des cours en ligne. Des feuilles d'émargements sont produites lors des regroupements en présentiel. Chaque unité d'enseignement est validée par un examen final faisant l'objet de 2 sessions (1^{ère} et rattrapage).

Handicap :

Le Cnam Bretagne est engagé dans une démarche d'accueil des personnes en situation de handicap.

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour en échanger dès maintenant. Rapprochez-vous de nos conseillers formation.

<https://www.cnam-bretagne.fr/handi-cnam>

Retrouvez les informations détaillées sur : [cnam-bretagne.fr](https://www.cnam-bretagne.fr)

Contact :

Cnam Bretagne - Tél. : 0972 311 312 - cnam@cnam-bretagne.fr