



## + Notre valeur ajoutée

Formation dispensé sur le **Campus**.

**Equipe pédagogique qualifiée** composée de professionnels et formateurs agréés par la CNAM.

**Plateforme en ligne** de mise à disposition des ressources pédagogiques.

**Tutorat, suivi individualisé**.

**Coaching** pour la rédaction du rapport d'activité, la soutenance et préparation aux examens.

**Masterclass** et conférences inspirantes.

**Business Game**.

**Accompagnement et ateliers pédagogiques** pour la recherche d'entreprise.

Réseau de +200 entreprises partenaires.

**100% de réussite à l'examen** en 2024 et 95% de réussite à l'examen en 2025.

 La licence est un diplôme de niveau Bac+3 qui **valide 60 crédits ECTS**.

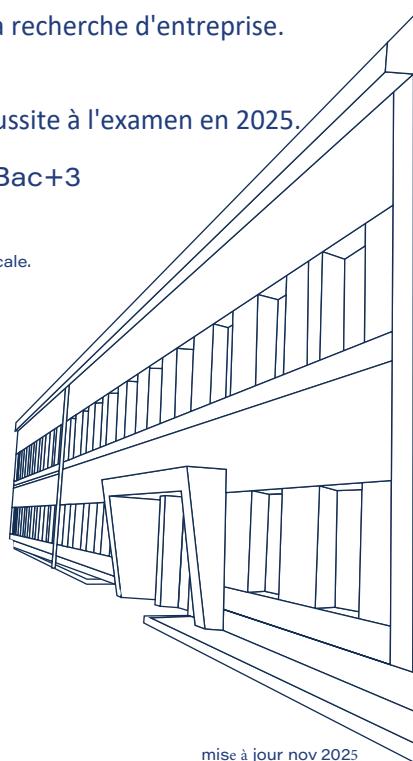
 Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre-indication médicale. Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap : [responsableufa@stv-st-germain.fr](mailto:responsableufa@stv-st-germain.fr)

En savoir +



**Campus**  
Saint-Thomas de Villeneuve  
2, av. du Président J-F Kennedy  
78100 Saint-Germain-en-Laye  
01 39 21 83 25  
[secretariatufa@stv-st-germain.fr](mailto:secretariatufa@stv-st-germain.fr)

A proximité du **RER A** et du **TRAM 13**



mise à jour nov 2025

3ème année - en alternance

# LICENCE GENERALE

**DROIT | ECONOMIE | GESTION**

**Mention GESTION**

**Parcours**

## COMMERCE VENTE MARKETING

**Niveau 6** anciennement II

**Durée 1 an**

Contrat d'apprentissage

Rythme d'alternance :

**3 jours** en entreprise / **2 jours** en formation

Formation **100% gratuite** pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat).

**Rémunération** selon son âge et son niveau de formation.



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Animer les forces de ventes.

Piloter la relation client.

Prendre en charge la **veille stratégique** et des projets commerciaux

**Gérer des unités commerciales et des sites e-commerce.**

Appréhender les éléments de **l'environnement économique** de l'entreprise.

Intégrer les **dimensions managériales, juridiques et de gestion** dans les missions professionnelles.

**Collaborer** avec les services marketing et commerciaux.

**Gérer les espaces de vente et encadrer les équipes commerciales.**

Utiliser **les outils et les stratégies** du marketing digital et de la communication.

## CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

Expérience professionnelle et rapport d'activité .

Stratégie de communication multicanal

Enjeux des transitions écologiques

Management des organisations

Marketing digital et plan d'acquisition on-line .

Comptabilité et contrôle de gestion

Anglais professionnel

Data science au service de la gestion de la relation client - CRM

Marketing B to B

Mercatique - études de marché et nouveau enjeux de la Data

Veille stratégique et concurrentielle



## METHODES MOBILISEES ET MODALITES D'EVALUATION

**Cours magistraux, études de cas, mise en situation, travail collaboratif et environnement numérique, entretiens pédagogiques.**

**Partiels écrits ou contrôle continu**  
**Rapport d'Activité Professionnelle et soutenance** devant jury.

## CONDITIONS D'ADMISSION

Titulaire d'un diplôme de **BAC+2 (niveau 5) du domaine commercial**.  
BTS, BUT 2, L2, titre certifié équivalent (120 crédits ECTS).  
Sélection **sur dossier** (dès janvier) + **entretien de motivation\***.

\*inscription définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

## INSERTION PROFESSIONNELLE

En responsabilité dans des fonctions **COMMERCIALES & MARKETING :**

Ingénieur d'affaires

Responsable commercial

Responsable de boutique

Chef de produit

Chef de projet digital

Assistant marketing

Gestion de projet

## PARCOURS POST-DIPLOME

Master Universitaire  
Titres RNCP de niveau 7  
Écoles de management

**Mastère Manager en stratégie d'entreprise**  
du Supérieur Saint-Thomas