



LYCÉE polyvalent  
Jean-Baptiste LE TAILLANDIER  
Pôle Enseignement Supérieur - Fougères (35)

NOUVEAUTÉ  
RENTRÉE 2025

# LICENCE GESTION VENTE ET MARKETING spécialisation Développement Durable et RSE

- Apprentissage -



PÔLE  
Enseignement  
Supérieur

ec enseignement  
catholique

RenaSup Ille-et-Vilaine le cnam  
Bretagne

[www.lycee-jblt.fr](http://www.lycee-jblt.fr)  
poleenseignementsuperieur@lycee-jblt.fr



# LICENCE GESTION VENTE MARKETING

## Spécialisation Développement Durable et RSE



### PRESENTATION de la FORMATION

Cette licence de niveau 6 (Bac+3), en partenariat avec le CNAM, prépare des professionnels à développer la performance commerciale des entreprises tout en intégrant les enjeux actuels de développement durable et de RSE. Une formation stratégique pour répondre aux nouvelles attentes du marché et renforcer la compétitivité des entreprises.

### CONTENU DE LA FORMATION :

**Développer et déployer des actions marketing et commerciales :** Former des professionnels capables de mettre en place des stratégies adaptées pour promouvoir l'offre de produits et services d'une entreprise spécialisée en vente.

**Maîtriser l'environnement de l'entreprise :** Acquérir une compréhension approfondie des dimensions économiques, juridiques et financières pour mieux appréhender les enjeux du marché et guider les décisions commerciales.

**Piloter et optimiser la performance commerciale :** Savoir analyser les données, effectuer un reporting structuré et piloter efficacement les dispositifs commerciaux pour atteindre les objectifs stratégiques.

**Utiliser les outils contractuels et techniques de vente :** Maîtriser les principaux outils juridiques liés à la vente et à la distribution pour sécuriser les transactions et négocier dans un cadre professionnel.

**Participer à des projets marketing et communication :** Être impliqué dans la conception et la mise en œuvre de plans marketing et de communication pour accroître la visibilité et l'attractivité de l'entreprise.

**Négocier avec efficacité :** Développer des compétences en négociation commerciale pour établir des relations solides avec les partenaires et clients, tout en intégrant les enjeux de développement durable dans les échanges.

### DEROULEMENT de la FORMATION

**Durée :** Une année en alternance, combinant périodes en entreprise et cours au centre de formation. Rythme selon calendrier :

- Semestre 1 : 2 semaines en CFA et 2 semaines en entreprise
- Semestre 2 : 1 semaine en CFA et 3 semaines en entreprise

**Programme :** Organisation en blocs de compétences couvrant marketing, stratégie commerciale, développement durable, négociation, et gestion de projet digital.

**Modalités pédagogiques :** Approche alliant théorie et pratique, études de cas, projets collaboratifs, et interventions de professionnels.

**Validation 60ECTS :** Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion parcours Commerce, délivrée par le CNAM (code RNCP), attestant des compétences en Vente, Gestion et Marketing.

**Modalités d'examen :** Contrôles continus, projet et soutenance

### Public ciblé

Être âgé de 16 à 29 ans révolus dans le cadre d'un contrat d'apprentissage

### CONDITIONS d'ACCES

Accès direct en L3 avec un BTS ou un DUT dans le domaine du marketing ou de la vente.

Un dossier VAPP (Validation d'Acquis Professionnels et Personnels) pour le candidat ne disposant pas d'un Bac+2 en gestion.

Un dossier VES (Validation d'Enseignement Supérieur) pour le candidat disposant d'un Bac+3 dans un domaine connexe

### MODALITES d'ACCES

Après avoir complété un dossier d'inscription, un entretien individuel permet de positionner le candidat, qui bénéficiera alors d'un accompagnement personnalisé afin de l'aider à trouver un contrat d'apprentissage

### TARIF de la Formation

Les frais pédagogiques et le reste à charge sont pris en charge par l'OPCO et l'entreprise. Les frais de restauration et d'hébergement seront à la charge de l'apprenti(e).

### DEBOUCHES professionnels

- Responsable commercial
- Chargé de développement durable et commercial
- Responsable marketing
- Chef de projet commercial
- Responsable de la relation client

### POURSUITE d'études

- Master Management et Stratégie Commerciale
- Master Marketing et Communication Digitale
- Master Gestion des Entreprises et Développement Durable

### Contact

**Lycée JB LE TAILLANDIER**  
35300 Fougères

poleenseignementsuperieur@lycee-jblt.fr  
02 30 03 42 80