



## L3 Marketing Vente

 ECTS  
180 crédits

Durée  
1 an

 Structure de  
formation  
Montpellier  
Management

 Langue(s)  
d'enseignement  
Français

## Présentation

La L3 Marketing Vente permet de se pré-spécialiser avant de poursuivre dans les Masters 1 et Masters 2 de la filière.

Le cursus proposé se caractérise par sa proximité avec le monde professionnel :

- \* Interventions de professionnels
- \* Stage de 2 mois minimum en France ou à l'étranger
- \* Réseau des anciens étudiants

## Objectifs

L'objectif de la L3 Marketing Vente est de former aux différents métiers dans les domaines du marketing et du commerce dans leurs dimensions managériale et stratégique.

## Savoir faire et compétences

- \* Rigueur dans le raisonnement
- \* Méthodologie du travail universitaire
- \* Connaissance de l'environnement juridique et économique
- \* Connaissance des métiers du marketing et de la vente
- \* Connaissance des points de blocage liés à une activité professionnelle

## Dimension internationale

En complément des cours d'anglais, deux enseignements (Marketing Strategy et International Business) sont dispensés en langue anglaise.

À Montpellier Management, vous avez l'opportunité d'étudier à l'étranger dans **l'une des 45 universités partenaires** réparties dans **20 pays**.

[🔗 Découvrez toutes les universités partenaires à l'international](#)

[🔗 Découvrez tous les témoignages de nos étudiants partis à l'étranger](#)

## Organisation

### Contrôle des connaissances

\*Taux de réussite 2022-2023 (admis / nombre d'étudiants avec une moyenne > 7)

### Stages, projets tutorés

**Stage** : Obligatoire

Consultez toutes les informations utiles sur le stage en L3 sur [🔗 cette page](#).



## Admission

---

### Conditions d'accès

Consultez les conditions d'accès de la L3 Marketing Vente sur le [lien suivant](#).

### Modalités d'inscription

Consultez les modalités d'inscription sur [cette page](#).

## Et après

---

### Poursuites d'études

Cette L3 offre des perspectives de poursuite d'études dans les [Masters du domaine de spécialité Marketing Vente](#).

### Insertion professionnelle

La **licence Marketing Vente** permet d'accéder aux postes suivants :

- \* Responsable commercial
- \* Responsable des achats
- \* Responsable export
- \* Responsable marketing
- \* Chef de produit
- \* Responsable communication
- \* Responsable relation client
- \* Responsable e-commerce

## Infos pratiques

## Contacts

### Responsable pédagogique

Pierre Laurent Berne

✉ pierre-laurent.berne@umontpellier.fr

### Contact administratif

L3 MV

✉ moma-l3gestion@umontpellier.fr

## Lieu(x)

📍 Montpellier - Montpellier Management

## En savoir plus

Plus d'informations sur la Licence 3 Marketing Vente (présentiel)

🔗 <https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formations/licence-3-marketing-vente/>



# Programme

## L3 MV SEMESTRE 5

UE Traiter des données et produire des informations	6 crédits	
Mathématiques	3 crédits	27h
Contrôle de gestion	3 crédits	27h
UE Choisir les formes d'organisation de l'activité	6 crédits	
Analyse des organisations	3 crédits	27h
Droit des sociétés	3 crédits	27h
UE Préparer son Insertion professionnelle	3 crédits	
Business English	2 crédits	21h
Découverte Environnement Professionnel (DEP)	1 crédits	12h
UE Élaborer une stratégie marketing	9 crédits	
Stratégies de produit	3 crédits	27h
Marketing strategy	3 crédits	27h
Diagnostic stratégique et Business Development	3 crédits	27h
UE Développer les ventes	6 crédits	
Techniques de vente	3 crédits	27h
Sondages et échantillonnage	3 crédits	27h
Allemand S5		15h
Espagnol S5		15h
Sport facultatif		

## L3 MV SEMESTRE 6

UE Traiter des données et produire des informations	6 crédits	
Statistiques	2 crédits	27h
Contrôle de gestion 2	2 crédits	27h
Système d'information de gestion & Base de données	2 crédits	27h
UE Élaborer une stratégie commerciale	9 crédits	
Psychosociologie	3 crédits	27h
Méthodologie des enquêtes marketing	3 crédits	27h
Prix et négociation	3 crédits	27h
UE Préparer son insertion professionnelle	6 crédits	
Business Game	1 crédits	12h
Stage	3 crédits	
Business English	2 crédits	21h
UE Développer la marque	9 crédits	
Stratégie et management de la distribution	3 crédits	27h
Stratégies des marques et de branding	3 crédits	27h
International Business	3 crédits	27h
Allemand S6		15h
Espagnol S6		15h
Sport facultatif		