



L3 Marketing Vente E-Learning

 ECTS
180 crédits

Durée
1 an

 Structure de
formation
Montpellier
Management

 Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

La L3 Marketing Vente e-learning permet de se 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.

Objectifs

L'objectif de la L3 Marketing Vente e-learning 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, un enseignement en International Business est dispensé en langue anglaise.

Organisation

Contrôle des connaissances

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

Ouvert en alternance

Possibilité de réaliser la L3 Marketing Vente e-learning en alternance.

Stages, projets tutorés

Stage de 8 semaines/252 heures minimum.

Admission

Conditions d'accès

Consultez les conditions d'accès pour suivre la L3 Marketing Vente e-learning 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

Alexandre Vernhet

✉ alexandre.vernhet@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Florence Combeau-Mazerand

✉ florence.combeau-mazerand@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Thuy Seran

✉ thuy.seran@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Herve Chappert

✉ herve.chappert@umontpellier.fr

Contact administratif

MOMA - Service e-learning

✉ moma-elearning@umontpellier.fr

Lieu(x)

📍 Montpellier - Montpellier Management

En savoir plus

Plus d'informations sur la Licence Marketing Vente (e-learning)

✉ <https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formations/l3-marketing-vente-e-learning/>



Programme

Semestre 5 L3MV EL

Développer les ventes	6 crédits	54h
Sondages et échantillonnage	3 crédits	27h
Techniques de vente	3 crédits	27h
Elaborer une stratégie marketing	9 crédits	81h
Diagnostic stratégique et business development	3 crédits	27h
Stratégies de produit	3 crédits	27h
Stratégie de communication	3 crédits	27h
Préparer son insertion professionnelle dans un contexte nati	3 crédits	33h
Business english 1	2 crédits	21h
Découverte Environnement Professionnel	1 crédits	12h
Traiter des données et produire des informations destinées à	6 crédits	54h
Mathématiques 3	3 crédits	27h
Contrôle de gestion	3 crédits	27h
Choisir les formes d'organisation de l'activité	6 crédits	27h
Analyse des organisations	3 crédits	27h
Droit des sociétés	3 crédits	27h

Semestre 6 L3 MV EL

Traiter des données et produire des informations destinées à	6 crédits	81h
Contrôle de gestion 2	2 crédits	27h
Statistiques 3	2 crédits	27h
Système d'information de gestion & Base de données	2 crédits	27h
PREPARER SON INSERTION PROFESSIONNELLE DANS UN CONTEXTE	6 crédits	
Suivi stage A21		
Business English 2	2 crédits	21h
Business Game	1 crédits	12h
Stage avec rapport 308 heures minimum	3 crédits	308h
Projet tutoré		
DÉVELOPPER LA MARQUE	9 crédits	81h
Stratégie et management de la distribution	3 crédits	27h
International Business (en anglais)	3 crédits	27h
Stratégies des marques et de branding	3 crédits	27h
ELABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE	9 crédits	81h
Méthodologie des enquêtes marketing	3 crédits	27h
Psychosociologie	3 crédits	27h
Prix et négociation		27h