

Directeur de la mention
Sébastien DEREPPER

Responsable de la formation
Jean-François TOTI

Gestionnaire de formation
Gilles MAROUSÉ
l3-mv@iaelille.fr

POURSUITE D'ÉTUDES

Les diplômés du parcours se destinent à des fonctions de responsabilité (attachés commerciaux, chefs de secteur, chargés d'étude, chefs de produits, coordinateur terrain, responsables achats, etc.) dans des entreprises appartenant à de nombreux secteurs tels que la grande distribution, la vente à distance, la banque, les assurances, le BTP etc.

La formation particulièrement pointue dans le domaine des TIC leur permet d'aborder les entreprises les plus innovantes.

Il donne aussi un accès, non systématique, au Master Marketing-Vente de l'IAE Lille.

ORGANISATION DE LA FORMATION

L'enseignement en formation initiale et en alternance est assuré par des enseignants-chercheurs et par des professionnels travaillant dans des entreprises ou des organisations issues des domaines aussi divers que la banque, les études de marché, le commerce électronique, la communication, la distribution, l'agro-alimentaire, etc.

En outre, la formation a établi des partenariats avec des entreprises de tout premier plan, ce qui autorise des interventions prenant diverses formes.

La formation a lieu sur le site du Vieux-Lille.

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, formation continue et alternance.
Le parcours est ouvert en L3 aux étudiants ayant validé un bac +2.

Admissibilité prononcée sur :

- Inscription obligatoire via l'Espace Candidats de notre site.
- Examen du dossier de candidature.

Le passage du Score IAE-Message est facultatif (recommandé sans obligation).

Admission sur entretien.

UNIVERSITÉ DE LILLE

Université européenne de référence, reconnue pour l'excellence de sa recherche et de sa formation, l'Université de Lille fait de la réussite étudiante une de ses préoccupations majeures et place l'insertion professionnelle au cœur de son engagement. Adossée à une recherche de pointe, son offre de formation se veut en phase avec les évolutions des mondes socio-économique et socio-professionnel afin de contribuer aux grandes transitions de notre société et préparer chacune et chacun, tout au long de sa vie, aux compétences et métiers de demain.

Composée depuis 2022 de 11 composantes et 4 écoles partenaires : ENSAIT, ENSAPL, ESJ Lille, Sciences Po Lille, l'Université de Lille est un acteur des écosystèmes du territoire par les nombreux partenariats qu'elle noue, au profit de ses étudiants et personnels. Les 6 500 professionnels et intervenants externes qui s'impliquent dans les activités pédagogiques, le développement de chaires et de coopérations pour accompagner les transitions dans toutes leurs formes, sont autant d'exemples de la dynamique engagée.

inspirons demain !

ÉTUDIER À L'IAE LILLE

École de management de l'Université de Lille et membre du réseau IAE France (38 écoles), l'IAE Lille University School of Management combine les avantages d'une école aux valeurs de l'Université. Elle forme des **cadres de haut niveau, rapidement opérationnels et aux carrières évolutives**, dans tous les métiers de l'entreprise (management, gestion, audit, contrôle, comptabilité, finance, RH, communication, commerce, distribution, achats, marketing...).

Elle accueille chaque année plus de 4000 étudiants en alternance, formation initiale ou continue, dans ses parcours de licence, master ou doctorat. Les savoirs diffusés sont enrichis par la recherche appliquée, en relation avec les entreprises, leurs pratiques et leurs objectifs de gestion. Cette étroite collaboration permet une évolution constante de nos formations et un enrichissement permanent de nos compétences.

look beyond

IAE Lille
University school of management
UNIVERSITÉ DE LILLE - IAE FRANCE
www.iaelille.fr | contact@iaelille.fr

Site Vieux-Lille (Siège)
104, avenue du Peuple Belge
59043 Lille Cedex
+33 3 20 12 34 50

Service Communication IAE Lille | Novembre 2023 | Document non contractuel

Site
Vieux
Lille

LICENCE
GESTION

L3 MV
MARKETING
VENTE

Formation FI | FA



UNIVERSITY
SCHOOL
OF MANAGEMENT

look beyond

LICENCE 1 GESTION

L1 Gestion
L1 MGi Management et gestion à l'international

LICENCE 2 GESTION

L2 Gestion
L2 MGi Management et gestion à l'international

LICENCE 3 GESTION

L3 MGi Management et gestion à l'international
L3 MGT Management
L3 SO Stratégie et Organisation
L3 G2S Gestion et sciences sociales
L3 CMD Communication et marketing digital

L3 MV Marketing Vente

L3 Distri Commerce et Distribution
L3 IM-R Retail
L3 BF Banque Finance
L3 IM-IF International Finance
L3 CCA Comptabilité Contrôle Audit
L3 CG Contrôle de gestion



L3 MV MARKETING VENTE

*Il s'agit de former des spécialistes
du marketing et de la vente.*

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'esprit de la formation confirme la collaboration Université/Entreprise pour parvenir à une bonne intégration entre formation et emploi.

En formation initiale ou en contrat d'apprentissage les étudiants acquièrent ainsi :

- des compétences opérationnelles ;
- des compétences scientifiques et techniques ;
- la pratique de langues étrangères ;
- l'esprit d'innovation commerciale et d'ouverture favorisé par l'initiation à la recherche.



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

L3 MV	Semestre 5
BCC 1	Comprendre l'environnement des organisations pour préparer et mettre en œuvre des décisions
UE	Droit - Droit social 24h - Droit du Marketing 24h
BCC 2	Mettre en œuvre les méthodes et outils de la gestion des organisations
UE	Marketing - Stratégie marketing 24h - Management des forces de vente 24h - Communication marketing 24h - Etudes de marché 24h
BCC 4	Exploiter des données à des fins d'analyse
UE	Analyse de données et sensibilisation à la recherche - Techniques quantitatives de gestion : Exploitation de données 24h - Informatique 18h - Initiation à la recherche 18h
BCC 5	S'exprimer et communiquer par écrit et à l'oral
UE	Langues vivantes - Langue vivante 1 24h - Langue vivante 2 24h
BCC 6	Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel et agir en responsabilité au sein d'une organisation
UE	Projet de l'étudiant - Projet 24h
TOTAL SEMESTRE 5	276h

L3 MV	Semestre 6
BCC 1	Comprendre l'environnement des organisations pour préparer et mettre en œuvre des décisions
UE	Droit et information financière - Droit des sociétés 24h - Comptabilité et analyse financière 24h
BCC 2	Mettre en œuvre les méthodes et outils de la gestion des organisations
UE	Commerce et innovation - Négociation 24h - Politique de l'offre et nouveaux marchés 24h - Référencement BtoB 24h - Innovation Marketing 24h
BCC 5	S'exprimer et communiquer par écrit et à l'oral
UE	Langues vivantes - Langue vivante 1 24h - Langue vivante 2 24h
BCC 6	Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel et agir en responsabilité au sein d'une organisation
UE	Projet de l'étudiant - Projet 24h
TOTAL SEMESTRE 6	216h