

L3 Marketing Communication Vente E-Learning

LICENCE GESTION

ECTS
180 crédits

Durée
1 an

Structure de formation
Montpellier Management

Langue(s) d'enseignement
Français

Présentation

La L3 Marketing Communication Vente e-learning 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.

Objectifs

L'objectif de la L3 Marketing Communication 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 2024-2025 (admis / nombre d'étudiants avec une moyenne > 7)

Ouvert en alternance

Stages, projets tutorés

Pour plus d'informations sur les stages, rendez-vous sur cette page.

Admission

Conditions d'admission

Consultez les conditions d'accès au Licence 3 Marketing Communication Vente E-Learning sur cette page (partie "pré-requis").

Pour candidater :

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 novembre 2026



1. Rendez-vous sur cette page
2. Cliquez sur le bouton rouge "Candidater"

Modalités d'inscription

Consultez les modalités d'inscription sur cette page.

Et après

Poursuite 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 Communication 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

Herve Chappert

herve.chappert@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Sandrine Mathieu-Dumas

sandrine.dumas@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/formation/licence-3-marketing-communication-vente-e-learning

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 novembre 2026



Programme

Organisation

Les maquettes de formation sont en cours de finalisation. Les UE présentées sont susceptibles d'être modifiées dans le cadre de la nouvelle accréditation prévue pour septembre 2027.

L3 MCV EL CNED SEMESTRE 5

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

L3 MCV EL CNED SEMESTRE 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Traiter des données et produire des informations destinées à	UE				6 crédits
Contrôle de gestion 2	ECUE				2 crédits
Statistiques 3	ECUE				2 crédits
Système d'information de gestion & Base de données	ECUE				2 crédits
PREPARER SON INSERTION PROFESSIONNELLE DANS UN CONTEXTE	UE				6 crédits
Suivi stage A21	Stage				
Business English 2	ECUE				2 crédits
Business Game	ECUE				1 crédits
Stage avec rapport 308 heures minimum	Mémoire				3 crédits
Projet tutoré	Projet				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 novembre 2026



DÉVELOPPER LA MARQUE	UE		9 crédits
Stratégie et management de la distribution	ECUE		3 crédits
International Business (en anglais)	ECUE		3 crédits
Stratégies des marques et de branding	ECUE		3 crédits
ELABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE	UE		9 crédits
Méthodologie des enquêtes marketing	ECUE		3 crédits
Psychosociologie	ECUE		3 crédits
Prix et négociation	ECUE	27h	

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 novembre 2026