



Licence (L3)

Commerce et développement international

Licence droit, économie, gestion mention gestion parcours commerce et développement international

Crédits : 60 ECTS - code diplôme : LG03602A

Niveau d'entrée : bac+2 - Niveau de sortie : bac+3

Public concerné et conditions d'accès en L3

Toute personne engagée dans la vie active (salariés, demandeurs d'emploi).

Etre titulaire d'un diplôme bac+2 reconnu ou justifier d'une expérience significative permettant d'engager une validation des acquis de l'expérience (VAE - décret 1985). Vous pouvez bénéficier de dispenses au vu de votre formation antérieure et/ou de votre expérience professionnelle.

Métiers et débouchés

Cadres intermédiaires de gestion ouverts sur des projets à l'international, collaborant au sein de services marketing, commercial, ADV et production. Les fonctions occupées pourront être, à titre d'exemple, assistant de gestion, assistant chef de produit, chargé de mission...

Compétences visées

- Connaître les principes et outils de la gestion.
- Comprendre les règles d'organisation au sein des entreprises.
- Connaître et appliquer les principes et règles contractuels.
- Connaître et appliquer principes et règles comptables.
- Savoir utiliser techniques et des méthodes de gestion et de développement commercial.

Conditions de délivrance du diplôme

- Avoir validé les unités d'enseignements (UE) du cursus avec une note globale égale ou supérieure à 10 tenant compte des coefficients de chaque UE.
- Avoir l'expérience professionnelle requise (durée, contenu).
- Avoir obtenu un avis favorable au rapport d'activité.
- Avoir validé le niveau d'anglais (test Bulat niveau 1).

Calendrier

L'année est organisée en 2 semestres : semestre 1 (S1) d'octobre à février/mars et semestre 2 (S2) de février/mars à juin.

• Parcours diplômant

Le cursus est proposé selon une programmation permettant d'optimiser la durée de la formation, compatible avec une activité professionnelle.

• Unités d'enseignement « à la carte »

Vous avez toute liberté pour effectuer votre choix parmi l'ensemble des unités d'enseignement (UE) qui vous sont proposées.

Consultez les plannings www.cnam-paysdelaloire.fr rubrique Inscriptions.

Les cours

Ils sont proposés selon une des modalités suivantes :

- **cours du soir ou le samedi matin + travail à distance** : séances de cours au Cnam en moyenne tous les 15 jours avec travail via Internet entre les séances
- **cours du soir ou le samedi matin** : une séance de cours hebdomadaire au Cnam
- **cours à distance via Internet** : autoformation avec accompagnement par un enseignant(e) (en individuel ou collectif). Utilisation de supports numériques (documents pdf, documents sonorisés, vidéos interactives, quiz d'autoévaluation...) et échanges en classes virtuelles par visioconférence (en direct ou en différé), messagerie, forums, chat...

La formation est également proposée en journée (en alternance). Renseignez-vous dans votre centre ou sur <http://alternance.cnam-paysdelaloire.fr>

Les tarifs

Ils sont consultables sur www.cnam-paysdelaloire.fr rubrique Inscriptions.

Contacts

Angers • 02 41 66 10 66 • angers@cnam-paysdelaloire.fr

Cholet • 02 41 66 05 26 • cholet@cnam-paysdelaloire.fr

La Roche/Yon • 02 51 44 98 28 • laroche@cnam-paysdelaloire.fr

Laval • 02 43 26 22 37 • laval@cnam-paysdelaloire.fr

Le Mans • 02 43 43 31 30 • lemans@cnam-paysdelaloire.fr

Nantes • 02 40 16 10 95 • nantes@cnam-paysdelaloire.fr

Saint-Nazaire • 02 40 90 50 00

• saint-nazaire@cnam-paysdelaloire.fr

Programme

		COEF	
ESD104	Politiques et stratégies économiques dans le monde global	6 CR 3	
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4 CR 3	
DVE102	Géographie et économie du commerce international	8 CR 3	
DVE103	Action commerciale internationale	8 CR 3	
ESC101	Mercatique I : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6 CR 3	
EME101	Management des organisations	6 CR 3	
10 ECTS (CR) AU CHOIX	GFN106	Pilotage financier de l'entreprise	6 CR 1
	CFA116	Comptabilité et analyse financière	6 CR 1
	EAR110	L'Union européenne : origine et fonctionnement	6 CR 1
	ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4 CR 1
	CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4 CR 1
	ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4 CR 1
	UA2B12	Test d'anglais (Bulat niveau I)	2 CR
UAM107	Expérience (1 an dans le domaine ou 1 an hors domaine + 6 mois de stage) et rapport d'activité	10 CR	

Les unités d'enseignement (UE) correspondent à des crédits européens : 4, 6 ou 8 crédits. 1 crédit correspond à environ 10h d'apprentissage : cours magistral, exercices dirigés, travail sur projet etc.

(CR : crédits)

COEF : coefficients pour le calcul de la moyenne

ESD104 Politiques et stratégies économiques dans le monde global

Mondialisation et financiarisation de l'économie - Les entreprises face au marché unique et à la monnaie unique - Compétitivité et attractivité de la France.

DRA103 Règles générales du droit des contrats

Technique contractuelle : Recherche du contractant - Pourparlers - Clauses usuelles - Rédaction et signature du contrat. Conclusion des contrats : Classification des contrats - Formation des contrats - Modification des contrats - Interprétation des contrats. Exécution des contrats : régime des obligations contractuelles - Inexécution des contrats - Extinction des contrats. Groupes de contrats : Classification des groupes de contrats - Nullité et résolution au sein des groupes de contrats - responsabilité contractuelle.

DVE102 Géographie et économie du commerce international

Évolution et structure des échanges internationaux - Fondements et enjeux du commerce international - Structures et institutions du commerce international - Principales tendances du commerce international - Mondialisation, spécialisation et régionalisation - Approche des problématiques internationales contemporaines - La crise économique mondiale - Les Politiques commerciales dans une économie mondialisée - Eléments d'économie monétaire internationale - La mondialisation et les nouveaux sujets - Les apports de la nouvelle économie géographique : firmes multinationales et commerce.

DVE103 Action commerciale internationale

Environnement international : commerce extérieur de la France - Analyse des systèmes économique, financier, monétaire internationaux. L'environnement juridique des opérations internationales. Le contrat international : spécificités et implications. Choisir le bon incoterm : enjeux et implications. La logistique internationale : transport et douanes. Stratégies et tactiques des entreprises en environnement international. La démarche marketing et internationalisation des entreprises : challenges à relever. Analyse marketing de l'environnement international. Les études marketing internationales. Macro et micro segmentation internationale. Culture et marketing. Politique internationale de produit. Politique internationale de communication. Négociation internationale. Politique internationale de prix. Politique internationale de distribution.

ESC101 Mercatique I : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data

Principes et acteurs du marketing, le marché, le métier des études - Démarche d'une étude sur un exemple simple - Méthodologies de recueil d'informations marketing, conception de questionnaires - Introduction aux études qualitatives et ethnographiques - Échantillonnage aléatoire et par quotas, notions de stratification - Analyse d'informations marketing, rappels de statistiques descriptives, application à la segmentation de clientèle (typologie) et au positionnement de produits (analyse factorielle) - Panels de consommateurs, de distributeurs et d'audience ; « access panels » ; panels d'internautes ; Single source - Etudes internes - Etudes en ligne, forums de co création, e-réputation, communautés online - Scoring et géomarketing.

EME101 Management des organisations

Une représentation de l'activité de l'entreprise - Les processus - Un regard historique sur les entreprises - La gestion d'équipe - L'analyse de l'entreprise.

GFN106 Pilotage financier de l'entreprise

De la comptabilité à l'analyse financière - Les outils de la gestion financière prévisionnelle - Eléments de théorie et politique financières.

CFA116 Comptabilité et analyse financière

Les finalités et les acteurs de l'information comptable - Le modèle comptable et le contenu des états financiers - L'interprétation des états financiers - Analyse d'un cas d'entreprise / simulateur.

EAR110 L'Union européenne : origine et fonctionnement

Fondements et héritages - Les étapes de la construction européenne : une « géniale fuite en avant », de la Haye à Maastricht - L'Union européenne : une nouvelle unité active - Les pôles décisionnels : une géographie de la décision et de l'influence en Europe aujourd'hui - Espaces et sociétés - Enjeux et perspectives de l'Union européenne.

ESC103 Veille stratégique et concurrentielle

Introduction : la veille stratégique et concurrentielle et ses enjeux - La dimension stratégique de la veille - Sources d'information et méthodes de recherche d'information - Sources et méthodes de recherche de la veille concurrentielle et stratégique - La recherche d'information par Internet - La veille technologique - Le benchmarking et les avis d'experts - L'espionnage industriel et la protection de ses informations - De l'information à la décision - S'organiser en interne pour la veille et la diffusion de connaissances.

CCE105 Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle

Dynamique de l'interaction orale : entretien, réunion. L'écrit comme outil de travail pour le partage des connaissances et la construction d'une mémoire collective. L'écrit papier ou électronique dans les situations de travail. Mobiliser les ressources de l'oral et de l'écrit suivant les situations. Acquérir les normes langagières.

ACD109 Négociation et management des forces de vente : approfondissements

De la stratégie commerciale au plan d'action commerciale - Négociation et mise en oeuvre du plan d'action commerciale - Le management des unités commerciales.

UAM107 Rapport d'activité

Un guide méthodologique est à votre disposition. Demandez-le à votre conseiller formation.