



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).

Être 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.

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 des UE proposées sur www.cnam-paysdelaloire.fr rubrique Inscriptions. D'autres UE proposées à distance sont disponibles sur le réseau Cnam. Renseignez-vous auprès de nous.

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

ESD104	Politiques et stratégies économiques dans le monde global	6 CR
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4 CR
DVE102	Géographie et économie du commerce international	8 CR
DVE103	Développement international des entreprises	8 CR
ESC101	Marketing I : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6 CR
MSE101	Management des organisations	6 CR
GFN106	Pilotage financier de l'entreprise	6 CR
CFA116	Comptabilité et analyse financière	6 CR
EAR110	L'Union européenne : origine et fonctionnement	6 CR
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4 CR
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	4 CR
ACD109	Négociation et management des forces de vente : approfondissements	4 CR
STA105	Contrôle de qualité	6 CR
ANG300	Anglais professionnel	6 CR
UAM107	Expérience (1 an dans le domaine ou 1 an hors domaine + 6 mois de stage) et rapport d'activité	12 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

Rappels de notions de bases en micro et macroéconomie - 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 - Responsabilité - Inexécution des contrats - Extinction des contrats (résiliation, résolution) - Gestion des litiges liés à l'exécution du contrat.

DVE102 Géographie et économie du commerce international

Structure et tendances de l'économie mondiale - 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 : Les phénomènes de crise au sein du système d'économie mondiale, Les Politiques commerciales dans une économie mondialisée, Éléments d'économie monétaire internationale, La mondialisation et les nouveaux sujets, Les apports de la nouvelle économie géographique : firmes multinationales et commerce.

DVE103 Développement international des entreprises

Opportunités et risques du développement international (Analyse externes des macro-environnements et secteurs) et capacité de l'entreprise à s'internationaliser (analyse interne de ses forces et faiblesses) - Les acteurs économiques internationaux contemporains - Outils stratégiques d'analyse de l'environnement international - Outils stratégiques d'analyse sectorielle et concurrentielle en contexte internationalisé - Outils stratégiques de diagnostic d'internationalisation d'une entreprise - Risques associés à l'environnement international ou à une opération de vente internationale - Conception et mise en œuvre de la stratégie d'internationalisation - La conception de la stratégie d'internationalisation - Mise en œuvre de la stratégie d'internationalisation (notamment marketing).

ESC101 Marketing 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.

MSE101 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 - Éléments 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 : veille stratégique et concurrentielle, enjeux et objectifs - Méthodologie générale de mise en place d'une veille, d'un plan de veille - Sources d'information et méthodologie de sourcing - Outils de recherche automatisée et services de veille professionnels - Recherche d'information web 2.0 et réseaux sociaux - Datamining, analyse et résultats de la veille - E-réputation - Protection des informations.

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 œuvre du plan d'action commerciale - Le management des unités commerciales.

STA105 Contrôle de qualité

Contrôle de qualité - fiabilité - sécurité : amélioration continue des systèmes de production.

UAM107 Rapport d'activité

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