

Objectifs

Les titulaires de la licence auront acquis l'aptitude globale :

- à appréhender l'environnement économique de l'entreprise,
- à mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion),
- à maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce /vente /distribution /marketing.

Les titulaires de la licence posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés avec un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Ces fonctions seront exercées pour des responsabilités relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

Accès en L3 :

- Aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP* de niveau III*
- Aux personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS*
- Aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures* - VES*)
- Aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE* et VAP85*)
- Les candidats ne possédant pas d'acquis de formation dans le domaine de la vente, le commerce et le marketing doivent obtenir en prérequis les UE ACD002 et ACD006

le **cnam**
Auvergne – Rhône-Alpes

2 Rue Burdin
73025 Chambéry Cedex
04 79 33 12 55
essa@st-ambroise.org

Veille stratégique et concurrentielle

Objectifs pédagogiques

- Avoir une bonne compréhension de la veille concurrentielle.
- Maîtriser les enjeux.
- Acquérir les connaissances des méthodes et des ressources.

Négociation et Management des forces de vente : approfondissement

Objectifs pédagogiques

- Concevoir des plans commerciaux.
- Approfondir les bases en négociation et management.

Règles générales du droit des contrats

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les aspects du droit et obligations du contrat
- Connaître les étapes de la création d'un contrat, les clauses...
- Savoir lire et gérer l'exécution d'un contrat.

Management des organisations

Objectifs pédagogiques

- Organiser une entreprise.
- Gérer une entreprise.

Stratégie de communication multicanal

Objectifs pédagogiques

- Savoir déployer une stratégie de communication et en assurer la cohérence sur tous ses points de contacts en ligne et off-line.

Expérience professionnelle, rapport d'expérience, et séminaire de méthodologie

Marketing électronique - Marketing Digital

Objectifs pédagogiques

- Avoir une vision plus claire de l'utilisation des leviers du marketing digital.
- Savoir mieux évaluer les potentialités et les enjeux de l'e-business pour son activité.
- Savoir intégrer la dimension Web dans la politique générale et la stratégie marketing de l'entreprise.
- Participer efficacement à des projets concrets dans ces domaines.

Comptabilité et contrôle de gestion Initiation I

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'articulation comptabilité générale, comptabilité de gestion et contrôle de gestion.
- Comprendre les objectifs et principes fondamentaux du contrôle de gestion et de la comptabilité.

Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data

Objectifs pédagogiques

- Acquérir ou approfondir les notions d'études marketing.

Anglais professionnel

Objectifs pédagogiques

- Améliorer ses compétences en anglais oral et écrit pour communiquer efficacement dans des situations professionnelles courantes.
- Se préparer à la certification des compétences décrites dans le CECRL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues).

Politiques et stratégies économiques dans le monde global

Objectifs pédagogiques

- Développer sa culture d'économie politique, favorisant l'accès aux postes à responsabilité.

Nos partenariats :



le cnam
Auvergne - Rhône-Alpes