

Licence (L3) générale Commerce international

Former des acteurs du management des opérations commerciales internationales

Modalité d'enseignement

La Licence générale Commerce International se déroule en **présentiel**.

Rythme d'alternance :

3 jours en entreprise (lundi, mardi, mercredi)
2 jours en formation (jeudi, vendredi)

Condition d'accès et prérequis

Etre titulaire d'un bac +2

L'accès en L3 suppose des pré-requis en termes de connaissances des fondamentaux juridiques, économiques, comptables et en méthodes de gestion.

Objectifs

La licence Gestion qualifie des publics en vue de l'exercice de fonctions d'encadrement intermédiaire et de proximité, dans trois secteurs :

gestion administrative et gestion commerciale
développement commercial, national ou international
management et processus organisationnels

La licence a pour objectif de permettre l'acquisition des connaissances, savoir-faire et compétences nécessaires pour pratiquer et utiliser en autonomie les outils et méthodes mobilisés dans le fonctionnement des entreprises et des organisations. Ces aptitudes et connaissances générales se définissent de la façon suivante :

Parcours L1 et L2 :

appréhension des domaines et des disciplines constitutives des sciences humaines et sociales
acquisition des bases de connaissances pluridisciplinaires dans lesquelles s'inscrit la licence : droit, économie, gestion, sociologie
connaissance et utilisation des outils de base en informatique appliquée à la gestion

Parcours L3 :

compréhension et application des principes et outils de la gestion et du management des opérations commerciales internationales
analyse d'un environnement concurrentiel et économique international
mise en oeuvre des dispositions réglementaires et des outils de gestion des risques dans un environnement commercial international
mobilisation des méthodes d'analyse marketing dans le cadre d'un développement international d'entreprise

utilisation des outils de communication et de traitement de l'information
capacité de mise en œuvre de techniques et de méthodes de gestion et de développement commercial international

Programme

Description de l'année		
ESD104	Politiques et stratégies économiques dans le monde	6 ECTS
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4 ECTS
DVE102	Géographie et économie du commerce international	8 ECTS
DVE103	Développement international des entreprises	8 ECTS
ESC101	Mercatique 1 : Les Etudes de marchés et les nouveaux enjeux de la Data	6 ECTS
MSE101	Management des organisations	6 ECTS
ACD109	Négociation et management des forces de vente	4 ECTS
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4 ECTS
Unités d'apprentissage		
ANG300	Anglais professionnel	6 ECTS
UAM107	Expérience professionnelle et rapport d'activité	12 ECTS

ECTS: système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Compétences

Appréhender les éléments de l'environnement économique externe de l'entreprise ou de l'organisation :

Définir et caractériser l'environnement économique concurrentiel de l'entreprise, au niveau régional (UE) et international

Recueillir, classer et utiliser l'information économique, réglementaire, légale, concernant le secteur d'activité de l'entreprise

Élaborer des documents de travail (rapports, notes de synthèse, guides)
Évaluer les modes d'intervention des Pouvoirs publics dans le fonctionnement du système économique (cadre budgétaire, marchés publics, réglementation européenne)

Collaborer au sein de (ou avec) services marketing, commercial, ADV et production :

Connaître les tendances du marché, en effectuant une veille au niveau du marché national et international
Mettre en œuvre les outils de politique commerciale en fonction des orientations générales définies par la direction de l'entreprise
Contribuer à l'élaboration du positionnement marketing stratégique de l'entreprise
Mettre en œuvre d'un plan d'action commerciale
Identifier des actions permettant de concourir à la réalisation des objectifs
Réaliser des études de marché

Dans le respect des réglementations et législations en vigueur :

Prendre part, en situation de responsabilité, à un processus de négociation avec des fournisseurs ou des clients
Sélectionner et utiliser les outils contractuels afférant aux opérations internationales d'achat ou de vente,
Prendre en charge un processus d'exécution et de suivi d'opérations commerciales, nationales ou internationales, en fonction des techniques requises
Dialoguer avec les opérateurs professionnels externes intervenant dans la chaîne de négociation et d'exécution des contrats

Au niveau de l'entreprise, de l'unité ou du service :

Participer à la détermination des procédures adaptées à l'organisation de l'activité
Utiliser les techniques génériques de traitement de l'information,
Maîtriser les outils de traitement de l'information spécifiques de l'activité exercée
Vérifier la cohérence des informations traitées avec les tâches de contrôle à réaliser,
Identifier, analyser un problème de gestion d'activité et proposer des éléments concourant à sa résolution
Travailler dans des équipes pluridisciplinaires et pluri-professionnelles
Organiser et contrôler l'activité d'une équipe

Comprendre et utiliser les informations comptables et financières liées à l'activité de l'entreprise, de l'unité ou de l'organisation :

Dialoguer avec les partenaires internes ou externes en charge des éléments comptables et/ou financiers de l'activité
Analyser et interpréter les états financiers d'une entité, actualiser les données réglementaires, identifier et utiliser les règles fiscales
Développer des procédures administratives et comptables
Élaborer les moyens de gestion de l'information financière et comptable de l'entreprise

Débouchés

Commercial(e) / Agent(e) commercial(e)
Chargé(e) de clientèle / Chargé(e) d'affaires
Collaborateur(trice) d'administration des ventes
Collaborateur(trice) de service marketing
Gestionnaire des approvisionnements
Collaborateur(trice) de service achats
Collaborateur(trice) de services d'administration générale

Informations pratiques

Contact

CFA du Cnam : cfa.recrutement@cnam.fr

Voir aussi

Les diplomes et les stages préparant aux métiers :

[Responsable de gestion administrative des ventes](#)
[Chargé / Chargée de projet marketing](#)
[Technico-commercial / Technico-commerciale](#)
[Assistant / Assistante chef de produit](#)

Les UE, les diplomes et les stages dans les domaines :

[Communication produit](#)
[Force de vente](#)
[Technique de marketing](#)
[Gestion de l'entreprise](#)
[Action commerciale](#)
[Organisation de l'entreprise](#)
[Management commercial](#)
[Management des activités](#)
[Action commerciale internationale](#)

Mentions officielles

Intitulé officiel figurant sur le diplôme: Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion Parcours Commerce et développement international

Inscrit RNCP : Inscrit

Code(s) NSF: Gestion des échanges commerciaux (312p) - Commerce, vente (312m) - Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (310m)

Code(s) ROME: Administration des ventes (M1701) - Marketing (M1705) - Relation technico-commerciale (D1407) - Management et gestion de produit (M1703)

Pour nous contacter

Service recrutement

cfa.recrutement@cnam.fr

Tél : **01 58 80 83 61** (du lundi au vendredi 9h-12h30, 13h30-17h)

1 %

Taux de
réussite

1 %

Taux d'insertion
professionnelle

Téléchargez le programme de la formation

CANDIDATEZ ICI

EN SAVOIR PLUS

À votre écoute, nous répondons à toutes vos questions dans les meilleurs délais ici !

En apprentissage

Oui

En professionnalisation

Oui

Responsable(s)