

Licence Générale L3

LG03602A

Commerce et développement international en alternance

Crédits : 60 ECTS Niveau d'entrée : Bac +2 Niveau de sortie : Bac +3 - Diplôme reconnu par l'État

Intitulé officiel du diplôme :

Licence Droit, Economie, Gestion mention
Gestion parcours Commerce et développement
international
N°RNCP 35924

Public concerné et conditions d'accès :

Formation initiale sous statut d'apprenti :

- Accessible aux étudiants, titulaires d'un Bac+2
- Étude du dossier et des motivations
- Réussite de l'entretien et des tests.

Objectifs de la formation :

- Appréhension des mécanismes de gestion et de prise de décision dans une entreprise
- Analyse d'un environnement concurrentiel et économique international
Mise en œuvre des dispositions réglementaires et des outils de gestion des risques dans un environnement commercial international
- Utilisation des outils de traitement de l'information
- Mise en œuvre de techniques, de méthodes d'analyse et de gestion dans le cadre d'un développement international d'entreprise (selon les UE optionnelles choisies).

Débouchés professionnels :

- 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.

Tronc commun

ESC101	Marketing 1 : Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6 ECTS
ANG320.	Anglais professionnel : parcours collectif	6 ECTS
DVE104	Géographie et économie de la mondialisation	6 ECTS
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4 ECTS
CCG100	Comptabilité & contrôle de gestion - Découverte	4 ECTS

Électifs

ESD104	Politiques & stratégies économiques dans le monde	6 ECTS
ACD109	Négociation & Management des forces de vente : approfondissement	4 ECTS
DVE103	Développement international des entreprises	8 ECTS
ESC123	Marketing digital & plan d'acquisition on-line	6 ECTS
UAM10D	Expérience professionnelle et rapport d'activité	10 ECTS
	Expérience à l'étranger*	2 ECTS

* Sous réserve d'un nombre suffisant d'étudiants

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



Taux de réussite



Taux d'insertion professionnelle

Compétences visées :

- Appréhender, définir et caractériser l'environnement économique concurrentiel de l'entreprise, au niveau régional (UE) et international.
- Collaborer au sein de (ou avec) services marketing, commercial, ADV et production tout en respectant les réglementations et législations en vigueur :
 - connaître les tendances 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 un plan d'action commerciale
 - réaliser des études de marché.
- Prendre en charge un processus d'exécution et de suivi d'opérations commerciales, nationales ou internationales, en fonction des techniques requises.
- Comprendre et utiliser les informations comptables et financières liées à l'activité de l'entreprise, de l'unité ou de l'organisation.

Organisation de la formation :

La licence se déroule sur 1 année après l'obtention de 120 crédits ECTS validés par un bac+2.

La formation est de 2 jours en formation (les jeudis et vendredis) et 3 jours en entreprise.

Il faut avoir validé les unités d'enseignement requises, soutenu et validé le rapport d'activité.

Volume horaire global de formation : 525 heures sur un an

L'alternance au Cnam :

L'apprentissage se base sur une pédagogie en alternance et parfois par projets. La personne apprentie occupe un poste à « temps plein » au sein de son entreprise, en tant que salariée.

Elle développe ainsi dans le même temps connaissances théoriques, compétences techniques et expérience professionnelle. Pour valider sa formation, le candidat doit avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation dans les 3 mois suivant le début de la formation.

Le CFA Cnam vous accompagne dans votre recherche d'emploi !

Avant et après la rentrée, le CFA organise de nombreux ateliers qui mettront à plat vos compétences en matière de recherche d'emploi.

Le but des ateliers et du coaching est de vous faire acquérir les connaissances théoriques et pratiques permettant d'être efficace dans votre recherche de poste. A court terme, il s'agit d'encourager une démarche proactive débouchant sur un contrat d'apprentissage. Ces compétences vous serviront durant toute votre carrière professionnelle. Il s'agit donc aussi d'une opportunité !

Procédures d'admission :

Déposer votre candidature en ligne sur cfa-idf.cnam.fr.

Le dossier est étudié lorsqu'il est complet. Si les prérequis sont remplis, le candidat est convoqué à un entretien.

Le dossier doit être composé de :

- CV
- Lettre de motivation
- Carte nationale d'identité ou titre de séjour valide
- Bulletins de notes des 2 dernières années
- Dernier diplôme obtenu

Modalités pratiques

Lieu de la formation :

CFA Cnam

61, rue du Landy

93210 La Plaine-Saint-Denis

Pour en savoir plus :

cfa.recrutement@cnam.fr

Tél. : 01 58 80 88 62

Responsable national

Karim MEDJAD

