

LICENCE GESTION

Parcours Commerce et développement international

Informations pratiques

UFA Bury Sup
(en partenariat avec le CNAM)
3 avenue du 18 juin
95580 Margency
Pour tout renseignement,
vous pouvez contacter :
burysup@bury-rosaire.fr
01 34 27 38 10

**UFA Lycée Notre-Dame-de-
Boulogne**
(en partenariat avec le CNAM)
8 rue du Parchamp
92100 Boulogne-Billancourt
Pour tout renseignement,
vous pouvez contacter :
Mme Sophie Foucoïn
sophiefoucoin@gmail.com
06 60 48 69 00

UFA Montalembert
(en partenariat avec le CNAM)
238 boulevard Saint-Denis
92400 Courbevoie
Pour tout renseignement,
vous pouvez contacter :
[licences@montalembert-
courbevoie.com](mailto:licences@montalembert-courbevoie.com)
01 46 67 13 08

Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale. Pour plus d'informations, contactez, notre référent handicap : contact@cerfal.fr

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat). L'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation.

Objectifs de la formation

Qualifier 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

Permettre l'acquisition des connaissances, savoir-faire et compétences pour utiliser en autonomie les outils et méthodes mobilisés dans le fonctionnement des entreprises et des organisations.

Caractéristiques de la formation

Enseignements professionnels :

Politiques et stratégies économiques dans le monde global
Règles générales du droit des contrats
Géographie et économie du commerce international
Développement international des entreprises
Mercatique : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data
Management des organisations

Enseignements généraux :

Anglais professionnel
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle

Méthodes mobilisées

Cours en présentiel.

Modalités d'évaluation

Examen semestriel pour chaque unité d'enseignement, évaluation de l'acquisition des compétences en entreprise tout au long de l'année par un référent de l'établissement, rapport final d'activité

Métiers et lieux d'activités

Débouchés professionnels :

Chargé de clientèle, Collaborateur d'administration des Ventes, Collaborateur de Service Marketing, Collaborateur de Service Achats, Gestionnaire des approvisionnements, Assistant Import / Export, Chef de Zone Export.

Secteurs d'activités :

Communication produit, Technique de marketing, Force de vente, Action commerciale, Gestion de l'entreprise, Management des activités, Management commercial, Organisation de l'entreprise, Action commerciale internationale

Conditions d'admission

BTS Commerce international, IUT Technique de Commercialisation, Licence L2 commerce international, 120 ECTS

Rentrée

Fin août/début septembre

Durée

Contrat d'apprentissage de **1 an**

Rythme de l'alternance

2 jours école / 3 jours entreprise

Suite de parcours post diplôme

Master, Accès aux concours d'admission en 2ème année de grandes écoles de commerce.

Equivalence ECTS 60 ECTS