

Domaine

Droit, Économie, Gestion

Modalités de formation

Formation initiale
Formation continue
En alternance

Effectifs

Capacité d'accueil : 12 étudiants

Lieu(x) de formation

Institut Universitaire de Technologie de
l'Aisne (Site de Laon)

Contact

Anne-Sophie Duvinage
03 23 26 30 72
anne-sophie.duvinage@u-picardie.fr

Candidature

<https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/>

Formation continue

Contact :
Philippe Bulin
03 22 82 70 79
philippe.bulin@u-picardie.fr

Demander une étude personnalisée de
financement : <https://www.u-picardie.fr/sfcu/node/financement>

En savoir plus sur la Formation
continue : <https://www.u-picardie.fr/sfcu/>

LICENCE ÉCONOMIE ET GESTION NÉGOCIATION ET DÉVELOPPEMENT DE CLIENTÈLE (L3)

Les plus de cette formation

Former des gestionnaires polyvalents répondant aux besoins des entreprises et plus particulièrement des PME-PMI. Cette formation prépare à un raisonnement économique étayé par les outils théoriques actuels dans les trois domaines fondamentaux au fonctionnement d'une entreprise que sont l'économie, la gestion et le juridique.

Le parcours propose d'approfondir les compétences en matière de négociation et de développement clientèle

Compétences

- Analyser les évolutions de l'environnement économique
- Établir un plan stratégique
- Gérer un point de vente, un portefeuille client, une gamme de produit
- Coordonner une équipe commerciale, des actions commerciales
- Mettre en place des dispositifs de pilotage
- Mettre en place des plans d'actions commerciales

Conditions d'accès

L2, DUT, du domaine de formation, sur dossier et éventuellement entretien. L'accès définitif à la formation est conditionné à la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

Après la formation

Poursuite d'études

- Les masters dans le domaine en UFR d'Économie-gestion, dans le réseau des IAE (marketing-vente par exemple) ou dans nos universités partenaires à l'étranger.
- Des passerelles vers les écoles de Commerce sont également possibles

Débouchés professionnels

- Chef de rayon, chef de produit, chef de secteur, chargé de clientèle
- Gestionnaire d'un centre de profits, d'un point de vente, d'un rayon, de gamme...onction publique, ...

Secteurs d'activités (visés par la formation)

Grande distribution, Distribution spécialisée, Banque, Assurance, Immobilier, fonctions commerciales et marketing des entreprises.

Organisation

La formation se déroule sur le campus de Laon à l'IUT de l'Aisne, 2 rue Pierre Curie 02000 Laon une semaine sur deux, le reste du temps dans l'entreprise d'accueil (voir calendrier prévisionnel). Les enseignements sont répartis en CM et TD d'une durée de 105 min. Les intervenants sont professionnels et universitaires.

Volume horaire : 1320 h au total, dont 471 h en centre de formation réparties sur 14 semaines représentant 60 crédits ECTS

Contrôle des connaissances

Contrôle continu et/ou examens terminaux.

Modalités de contrôle des connaissances voir sur la page web de l'UFR.

Responsable(s) pédagogique(s)

Christophe Terrien
christophe.terrien@u-picardie.fr

Références & certifications

Identifiant RNCP : 24426
Codes ROME :

- M12 : Comptabilité et gestion

Programme

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 1	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 1 SEMESTRE 1					
UE1 ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					15
- Analyse économique	48	30	18		5
- Comptabilité nationale	30	20	10		5
- Gestion d'entreprise	48	30	18		5
UE3 ENSEIGNEMENTS TRANSVERSESES					9
- Découverte BU	2		2		
- Fonctions de base des tableurs 1	12		12		3
- Choix Langue					
- Espagnol	20		20		3
- Anglais	20		20		3
- Technique de travail	12		12		3
UE2 OUTILS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					6
- Mathématiques	30	18	12		3
- Statistiques	30	18	12		3

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 2	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 1 SEMESTRE 2					
UE4 ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					15
- Analyse économique 2	42	24	18		5
- Comptabilité générale	30	20	10		5
- Gestion d'entreprise 2	42	24	18		5
UE6 ENSEIGNEMENTS TRANSVERSESES					9
- Anglais économique	20		20		3
- Choix Enseignement Transverse					
- Engagement ou valorisation des compétences					3
- Fonctions de base des tableurs 2	12		12		3
- Histoire des faits économiques du XXeme siècle	30	30			3
UE5 OUTILS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					6
- Mathématiques	30	18	12		3
- Statistiques	30	18	12		3

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 3	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 2 SEMESTRE 3					
UE1 ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					15
- Comptabilité de gestion	36	24	12		4
- Macroéconomie	42	24	18		4
- Théories économiques	24	24			4
- Théories des organisations	24	24			3
UE3 ENSEIGNEMENTS TRANSVERSESES					6
- Choix Enseignements Transverses					
- Histoire des faits économiques du XIXeme siècle	18	18			2
- Histoire des idées politiques	18	18			2

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 3	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- Finances publiques	18	18			2
- Institutions de l'Union Européenne	18	18			2
UE2 OUTILS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					6
- Mathématiques	24	12	12		3
- Statistiques	24	12	12		3
UE4 OUTILS TRANSVERSES					3
- Fonctions avancées des tableurs	12		12		
- Choix Langue					
- Anglais économique	20		20		
- Espagnol	20		20		
- Projet Voltaire en guise de projet professionnel					

PORTAIL ECONOMIE ET GESTION SEMESTRE 4	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 2 SEMESTRE 4					
UE5 ENSEIGNEMENT FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					15
- Analyse financière	42	24	18		3
- Comptabilité analytique	42	24	18		3
- Histoire de la pensée économique	36	24	12		3
- Institutions et instruments financiers	24	24			3
- Microéconomie	42	24	18		3
UE7 ENSEIGNEMENTS OPTIONNELS					6
- Analyse de l'actualité économique	24	24			3
- Gestion des ressources humaines	24	24			3
- Marketing	24	24			3
- Sociologie économique	24	24			3
UE8 OUTILS ET ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES					3
- Anglais économique	20		20		
- Choix Outils et Enseignement Transverse					
- Engagement ou valorisation des compétences					
- Fonctions avancées des tableurs	12		12		
UE6 OUTILS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					6
- Mathématiques	30	18	12		3
- Statistiques	24	12	12		3

LICENCE 3 NEGOCIATION ET DEVELOPPEMENT CLIENTELE SEMESTRE 5	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 3 SEMESTRE 5					
UE1 ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					9
- Economie Industrielle et des Organisations	14	14			3
- Politique économique	14	14			3
- Théories de la croissance	35	21	14		3
UE2 ENSEIGNEMENT INTRODUCTIFS					3
- Management stratégique Responsabilité Sociale Entreprises	14	14			
- Outils d'analyse de portefeuille	14	14			1
- Projet de développement de clientèle	21		21		

LICENCE 3 NEGOCIATION ET DEVELOPPEMENT CLIENTELE SEMESTRE 5	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE3 ENSEIGNEMENTS DE PARCOURS NDC					
- Comportement du consommateur	28	14	14		
- Négociation et communication	28	14	14		
UE4 OUTILS ET ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES					6
- Analyse bivariée d'enquêtes	14		14		1
- Anglais économique	21	7	14		2
- Programmation	21	7	14		1
- Projet professionnel	14		14		1
- Travail en environnement collaboratif	14		14		1

LICENCE 3 NEGOCIATION ET DEVELOPPEMENT CLIENTELE SEMESTRE 6	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS LICENCE 3 SEMESTRE 6					
UE5 ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX EN ECONOMIE ET GESTION					12
- Droit et fiscalité de l'entreprise	21	21			3
- Économie internationale	21	21			3
- Gestion de trésorerie	21	21			3
- Relations économiques internationales et européennes	21	21			3
UE6 ENSEIGNEMENTS DE PARCOURS NDC					12
- E-business	14	14			3
- Gestion de la relation client	44	30	14		3
- Merchandising	14		14		3
- Marketing des produits et des services	14	14			3
UE7 OUTILS ET ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES					6
- Introduction to modern economics	14	14			2
- Préparation aux concours (Cat A)					2
- Préparation au recrutement en entreprise					2