

# PROGRAMME DE LA LICENCE MANAGEMENT INFORMATIQUE & COMMERCIAL

ENSEIGNEMENTS : 420 HEURES (certains cours et conférences en anglais)

PROJET TUTEURE : 130 HEURES / STAGE : 14 SEMAINES EN ENTREPRISE

UNITES D'ENSEIGNEMENT ET DISCIPLINES	COEF	DUREE
<b>UE 0 : MISE A NIVEAU 30 H - 3 ECTS</b>		
<b>OUTILS INFORMATIQUES ou OUTILS COMMERCIAUX</b> <i>modules d'adaptation selon le diplôme d'origine</i>	3	30 H
<b>UE 1 : FORMATION TECHNOLOGIQUE ET INFORMATIQUE 150 H - 15 ECTS</b>		
<b>MISE EN PLACE D'UN SYSTEME D'INFORMATION</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître les organisations informatiques logicielles et matérielles</li> <li>• Participer à la mise en place d'un S.I. automatisé</li> <li>• Construire une base de données, exploiter et présenter les données (notamment via le Web)</li> </ul>	6	60 H
<b>UTILISATION DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION</b> <i>Maîtriser les outils informatiques permettant de rechercher, exploiter et partager l'information nécessaire à l'activité commerciale</i>	4	40 H
<b>GESTION ET CONDUITE DE PROJET</b> <i>Savoir développer un projet : objectifs, priorités, échéancier, coûts, plan d'exécution, affectation des ressources, utilisation de logiciels</i>	3	30 H
<b>DROIT DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION (TIC)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître les règles relatives au traitement informatique des données</li> <li>• Découvrir le droit des contrats, de la consommation, de l'Internet et du e-commerce</li> </ul>	2	20 H
<b>UE 2 : GESTION COMMERCIALE DE LA RELATION CLIENT FOURNISSEUR 180 H - 18 ECTS</b>		
<b>GESTION DE LA RELATION CLIENT</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégrer le « cycle de vie relationnel » dans la réflexion stratégique de l'entreprise</li> <li>• Collecter de l'information fiable et pertinente</li> <li>• Organiser la prospection, savoir communiquer avec les clients potentiels</li> <li>• Rédiger une offre adaptée, préparer et organiser la mission vente, négocier</li> <li>• Assurer la gestion du suivi documentaire des opérations et de la qualité de service clients</li> <li>• Analyser et sélectionner les cibles en accord avec les marchés étrangers</li> </ul>	3	30 H
<b>GESTION DE LA RELATION FOURNISSEUR</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sensibiliser aux enjeux de la fonction achats</li> <li>• Affiner la politique d'achat (attribution, prospection, négociation, suivi et coordination)</li> <li>• Dégager les spécificités de l'achat international</li> </ul>	2	20 H
<b>NEGOCIATION COMMERCIALE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer et évaluer le cadre et les phases d'une négociation</li> <li>• Construire un questionnaire</li> <li>• Maîtriser les techniques de négociation et les contraintes juridiques</li> <li>• Intégrer le contexte interculturel dans une négociation internationale</li> </ul>	3	30 H
<b>NEGOCIATION COMMERCIALE EN LANGUE ETRANGERE</b> <i>Adapter le contenu d'une négociation en langue anglaise</i>	2	20 H
<b>MANAGEMENT DES EQUIPES HUMAINES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Appréhender l'adéquation entre les besoins et les ressources en hommes</li> <li>• Découvrir les méthodes d'anticipation des besoins (plan, action de formation)</li> <li>• Apprécier l'importance de la rémunération dans la motivation</li> <li>• Montrer l'importance des relais humains dans l'organisation</li> <li>• Appréhender les objectifs, les contenus de l'évaluation</li> </ul>	2	20 H
<b>ANGLAIS COMMERCIAL</b> <i>Communication orale et écrite professionnelle</i>	4	40 H
<b>TECHNIQUES DE COMMUNICATION</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les outils de la communication écrite sur le marché national et international</li> <li>• Acquérir les techniques liées aux spécificités des lettres de motivation et des CV</li> <li>• Maîtriser les techniques de l'entretien de recrutement</li> <li>• Maîtriser les techniques de communication (présentation orale, réunion), valorisation de l'utilisation des TIC</li> </ul>	2	20 H
<b>UE 3 : CONNAISSANCE ET EVOLUTION DES METIERS 30H - 3 ECTS</b>		
<b>PRESENTATION DES METIERS LIES A LA GESTION INFORMATIQUE ET COMMERCIALE</b>	1	10H
<b>ANALYSE DES EVOLUTIONS LIEES AUX SECTEURS</b>	2	20 H
<b>UE 4 : OPTIONS 30 H - 3 ECTS</b>		
<b>MANAGEMENT INTERCULTUREL + LANGUE VIVANTE 2</b>	3	30 H
<b>ETUDE DE CAS DE TECHNIQUES INFORMATIQUES</b>	3	30 H