



**le cnam**  
Midi-Pyrénées

***Licence Economie et Gestion  
Du Conservatoire National des Arts et  
Métiers***



***Mention Gestion de l'entreprise  
« Spécialisation Business to Business »***

***Formation en Alternance  
Lycée Saliège/Ipst-Cnam***



Lycée Saliège, 3 rue Bernanos – BP 33130  
31131 Balma Cedex  
Tel 05 61 24 78 40  
[www.saliege.com](http://www.saliege.com)

IPST-Cnam 39 Allées Jules Guesde BP 61517  
31015 Toulouse Cedex 06  
Tel 05 62 25 52 00  
[www.ipst-cnam.fr](http://www.ipst-cnam.fr)



## ***Objectifs de la formation***

La formation repose sur un socle important d'enseignements disciplinaires fondamentaux (en économie et gestion notamment), tout en permettant l'acquisition de savoir-faire en négociation commerciale.

Au-delà de la maîtrise des outils, cette formation entend en effet développer l'ouverture d'esprit et la capacité à réfléchir, qualités indispensables lorsqu'il s'agit d'exercer des métiers en constante évolution.

## ***Compétences visées***

La licence Economie et Gestion de l'entreprise prépare les auditeurs à un raisonnement économique étayé par les outils théoriques actuels grâce à des enseignements centrés sur les matières fondamentales.

La spécialisation commerciale renforce le programme de la licence d'économie et gestion du Cnam en ayant pour principal objectif de conforter la capacité des élèves à négocier dans des situations professionnelles variées (vente ou achat).

Elle vise également à améliorer la capacité de compréhension et de proposition de stratégies commerciales.

## ***Public concerné***

La formation s'adresse à des diplômés d'un Bac +2, âgés de moins de 26 ans.

Cette formation sera proposée prioritairement aux diplômés de STS tertiaires MUC et NRC qui ont préparé leur BTS au Lycée Saliège.

Elle pourra concerner également des élèves issus d'autres centres de formation.

## ***Conditions d'admission***

Candidats titulaires d'un Bac +2, âgés de moins de 26 ans.

Les candidats en cours de 2<sup>ème</sup> Année de STS peuvent postuler, mais ne seront définitivement admis qu'après l'obtention du BTS.

Sélection sur dossier et jury d'admissibilité.

L'admission définitive est conditionnée à la conclusion d'un contrat de professionnalisation à date d'effet du 3 Octobre 2011.

## ***Organisation de la formation***

Rythme de l'alternance :

- Lundi, Mardi et Mercredi en Entreprise
- Jeudi et Vendredi en formation

## ***Diplôme***

Diplôme d'Etat Bac +3 : Licence Economie et Gestion, mention Gestion de l'entreprise.  
Certificat de spécialisation « business to business ».

# Programme

Intitulés UE	Codes et intitulés Cnam	Volume horaire	Crédits ECTS
Négociation B to B	UE 6.2 LA VENTE. ICSV DP	60	/
Anglais	UE 3.1 L'ANGLAIS DES AFFAIRES: Test Bulats Niveau 1	35 heures semaine d'immersion GB	Test Bulats Niveau 1
Economie	ESD 103 Les Mécanismes de l'économie contemporaine	80	8
Droit des affaires	DRA 103 Règles générales du droit des contrats	40	4
Etudes marketing	ESC 101 Mercatique 1	60	6
Comptabilité	CFA 116 Comptabilité et analyse financière	60	6
Management	EME 101 Management Processus et organisation de l'entreprise	60	6
Finances	GFN 139 Finance d'entreprise	80	8
Marketing et Commerce International	DVE 103 Action commerciale Internationale	80	8
Expérience professionnelle	UA 100 U Expérience professionnelle	Correspond à la période alternance en entreprise	14

## **Volume total de la Formation : 555h**

En vert, les UE de la licence, en bleu, les UE de spécialisation commerciale.

Chaque UE de la licence devra être validée par une note au moins égale à 10 à l'issue d'un examen et d'un éventuel rattrapage

Les UE de spécialisation seront validées par des simulations de vente pour la négociation et par le test du Bulats niveau 1 pour l'anglais (test obligatoire pour l'obtention de la licence).



L'expérience professionnelle fera l'objet d'une évaluation spécifique validée par l'UE UA 108(14 crédits). **Cette évaluation sera faite sous forme d'une soutenance en présence d'un représentant de l'Entreprise.**

## ***Poursuite d'études...***

Les élèves diplômés pourront rejoindre dès l'année suivante les promotions en Alternance qui préparent au titre RNCP de « ***Responsable commercial marketing vente*** » (Bac +4), formation qui valide également le Master 1 de l'ICSV Cnam (ICSV : Institut Supérieur de Commerce du Cnam).

Les élèves et les entreprises qui le souhaiteront pourront conclure un contrat de professionnalisation sur 2 ans avec l'Ipst-Cnam (première année licence d'économie et gestion CNAM - Saliège, deuxième année titre RNCP ICSV Cnam).

Les élèves et les entreprises qui ne souhaitent s'engager que sur un an, concluront le contrat de professionnalisation de la Licence au Lycée Saliège.

## ***.... ou insertion professionnelle***

Toutes les enquêtes menées par le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche, les Universités ou le Cnam relèvent un excellent taux d'insertion professionnelle des diplômés de ce type de formation qui allient enseignement théorique et pratique.

Le recrutement d'un jeune collaborateur expérimenté grâce à l'alternance est largement plébiscité par les entreprises françaises.



### **CONTACTS:**

#### ***Saliège :***

Mme Malaval : 05-61-24-78-42  
mail: [mmalaval@saliege.fr](mailto:mmalaval@saliege.fr)

#### ***Ipst-Cnam :***

Melle Vartian : 05-62-25-52-24  
mail : [sonia.vartian@ipst.fr](mailto:sonia.vartian@ipst.fr)