



Licence 3 AGE options :

- Management et suivi de clientèle
- E-Commerce

Responsable pédagogique :

Jean-David AVENEL

Contacts

Service Formation Continue AEI
Bât. T – Niveau 2 – Bureau 223
Campus Centre de Créteil
61, avenue du Général de Gaulle
94010 Créteil cedex
fc-aei@u-pec.fr

Victor Thong-Sa

Tél. 01 45 17 19 48

victor.thong-sa@u-pec.fr

Alice Sivadjy

Tél. 01 45 17 19 56

sivadji@u-pec.fr

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi
9h00-12h00 et 14h00-16h00

Candidature :

Dossier disponible sur le site de la
Faculté d'AEI www.aei.u-pec.fr

Organisation de la formation

- **Rentrée en octobre**
- **Durée de la formation : 1 an**
399 heures/ stagiaire
- **Rythme de l'alternance**
Entreprise : 3 jours/semaine
Université : 2 jours /semaine
(lundi et mardi)
- **Lieu de formation**
UFR d'Administration et
Echanges Internationaux (AEI)
UPEC Campus Centre de Créteil

Financement de la formation :

Entreprise/OPCA (4000 €/stagiaire)

Licence Administration et Echanges Internationaux (AEI)

« Administration et Gestion des Entreprises »

Formation en Contrat Pro

Objectifs

Former des personnels opérationnels ayant une vision synthétique de la gestion d'entreprise et capables de développer une analyse pertinente des aspects économiques, juridiques et sociaux dans un monde ouvert à l'international.

L'articulation de la formation s'effectue autour d'un tronc commun qui donne les bases fondamentales - droit, économie, comptabilité, finances, marketing, éthique des affaires - nécessaires à l'apprentissage d'un futur métier, avec une préparation approfondie par option :

« **Management et suivi de clientèle** » (gestion de portefeuille clients, communication, gestion des risques commerciaux) ou

« **E-Commerce** » (création de site web, technologies du e-commerce, transformation digitale, technologies du e-marketing).

Débouchés

L'obtention de la licence permet d'accéder aux fonctions de cadre administratif et gestionnaire dans différents domaines de l'entreprise : vente, achat, stocks, suivi de clientèle, contrôle de gestion, comptabilité, administration générale, partenariats, communication, projets digitaux, e-commerce, sites web, e-marketing, etc. Ou poursuivre des études en Master.

Conditions d'admission

- Niveau Bac+2 (120 ECTS)
- Avis favorable de la commission pédagogique après étude du dossier de candidature.
- L'admission est définitive après la signature du contrat de professionnalisation avec l'entreprise d'accueil.

Programme pédagogique L3 AGE

Option : Management et suivi de clientèle

- Intégration & Team Building
- Comptabilité générale et analytique
- Marketing fondamental
- Droit des affaires
- TIC
- Droit du travail
- Finance
- Ethique des affaires
- Communication et marketing
- Gestion de portefeuilles clients
- Socio-économie des mutations contemporaines
- Marketing et comportement du consommateur
- Problèmes sociaux
- Economie européenne
- Les outils de la gestion financière
- Gestion des risques commerciaux
- Anglais
- Mission professionnalisation (soutenance)

Option : E-Commerce

- Intégration & Team Building
- Comptabilité générale et analytique
- Marketing fondamental
- Droit des affaires
- TIC
- Droit du travail
- Finance
- Ethique des affaires
- Création de site web
- Technologies du e-commerce
- Socio-économie des mutations contemporaines
- Marketing et comportement du consommateur
- Problèmes sociaux
- Economie européenne
- Fondamentaux de la transformation digitale
- Technologies du e-marketing
- Anglais
- Mission professionnalisation (soutenance)

Modalités du contrôle des connaissances : contrôle continu (1ère session) ; examen écrit (2ème session).

Modalités de validation de la formation : moyenne générale supérieure ou égale à dix.