



Licence Economie – Gestion

Parcours :

- Etudes commerciales
- Economie d'entreprise
- Sciences et techniques de gestion
- Etudes spécialisées à la vente
- Etudes internationales à l'achat

Objectif

■ Etudes commerciales : Ce parcours vise à acquérir les outils fondamentaux de la fonction commerciale : techniques de commercialisation, comptabilité et outils de gestion, marketing et droit commercial. Un accent particulier est mis sur la relation de l'entreprise au consommateur, notamment au travers de la gestion de la qualité et du droit de la consommation. Ces connaissances sont ensuite mises en œuvre lors d'une « étude de cas professionnelle » mobilisant les compétences acquises en termes d'étude de marché, de commercialisation et de stratégie de développement de l'entreprise.

■ Economie d'entreprise : La formation est conçue pour permettre aux étudiants d'acquérir une bonne connaissance du fonctionnement de l'entreprise via l'utilisation d'outils traditionnels (contrôle de gestion, fiscalité...), mais aussi à l'aide de nouveaux concepts destinées à familiariser l'étudiant avec les enjeux d'une économie caractérisée par des changements rapides et non prévisibles.

■ Sciences et techniques de gestion : Ce parcours forme des spécialistes des fonctions financières et de gestion et plus particulièrement des opérations d'audit et de contrôle interne, à la fois dans les entreprises, les organismes publics et les banques.

■ Etudes spécialisées à la vente (L2 et L3) : Il s'agit d'apporter une formation pour donner à l'étudiant une double compétence technique et commerciale : on forme ainsi des spécialistes des relations commerciales industrielles, capables de comprendre et de mettre en application une politique Marketing/Vente.

■ Etudes internationales à l'achat (L2 et L3) : Il s'agit d'apporter une formation pour donner à l'étudiant une double compétence technique et commerciale : on forme ainsi des spécialistes des relations commerciales industrielles, capables de comprendre et de mettre en application une politique Achat dans un contexte international

Poursuite d'études et débouchés

■ Etudes commerciales : Admission de droit dans les Master de l'UHA suivants : Master mention Commerce et Master mention Gestion sauf dispositions particulières pour le parcours Finance – Contrôle de gestion. Les débouchés visés en sortie d'études sont les suivants : animateur commercial, chef des ventes, animateur du réseau de commercialisation, assistant marketing, assistant achats, etc.

■ Economie d'entreprise : Admission de droit dans les Master de l'UHA suivants : Master mention Commerce et Master mention Gestion sauf dispositions particulières pour le parcours Finance – Contrôle de gestion. La formation est conçue pour permettre aux étudiants d'avoir des bases théoriques solides pour l'intégration dans des Masters professionnels ou de recherche, d'être candidat à des fonctions de consultants en organisation industrielle, à des postes d'assistants de gestion de projets dans des entreprises industrielles ou encore à des postes d'analyste financier dans des PME, des banques ou des assurances.

■ Sciences et techniques de gestion : Admission de droit dans les Master de l'UHA suivants : Master mention Commerce et Master mention Gestion. Les débouchés types sont, par exemple, des emplois de contrôleurs de gestion, auditeurs interne, consultants en cabinet d'audit ou de conseil, auditeurs financiers, responsables financiers.

■ Etudes spécialisées à la vente (L2 et L3) Le profil de poste à l'issue de la formation serait un technicien apte à assurer des fonctions commerciales achat industriel dans des PME-PMI, en interaction avec les services techniques, les bureaux d'études et de design, la logistique, le marketing et la vente.

■ Etudes internationales à l'achat (L2 et L3) Le profil de poste à l'issue de la formation serait un technicien apte à assurer des fonctions commerciales vente industrielle dans des PME-PMI, en interaction avec les services techniques, les bureaux d'études et de design, la logistique, le marketing et la vente.

Informations

• Service d'Information et d'Orientation (SIO) : Maison de l'Etudiant, 1 rue Alfred Werner - 68 093 Mulhouse Cedex
Tél : 03 89 33 64 40 - Courriel : sio@uha.fr – Site : www.uha.fr

• Faculté des Sciences Economiques, Sociales et Juridiques (FSJS) : 15, rue des Frères Lumière - 68 093 Mulhouse Cedex
Courriel : fesj@uha.fr - Site : www.fesj.uha.fr