

► Au terme de la Licence, l'étudiant est titulaire de **180 ECTS** (European Credits Transfer System).

► **Taux de réussite** :
entre 95 % et 100 % selon les années.

► **Taux de poursuite d'études** :
entre 95 % et 100 % selon les années.

► 450 heures d'enseignement et **12 semaines de stage**.

► Possibilité d'effectuer un semestre ou une année d'**études à l'étranger** dans une université partenaire.

► Possibilité d'effectuer un **stage à l'étranger**.

Objectifs de la formation

Généraliste et professionnalisante, la Licence Économie Gestion parcours Marketing Vente (3^{ème} année) forme des étudiants, issus de diplômes divers, aux concepts clés et aux techniques fondamentales de la gestion, du management et plus particulièrement de la vente et du marketing.

L'objectif du parcours « Marketing Vente » est de transmettre à l'étudiant un socle de connaissances fondamentales en sciences de gestion et plus particulièrement dans les principaux champs du marketing : étude des marchés, stratégies marketing, marketing opérationnel, communication sur les réseaux sociaux, négociation commerciale... La formation théorique s'accompagne d'une mise en application des savoirs professionnels acquis par des travaux en groupe en mode projet et un stage de douze semaines en entreprise. Ces derniers doivent également permettre à l'étudiant de mieux connaître les métiers auxquels il se prépare et l'aider dans sa poursuite d'études.

Compétences développées

La licence Économie Gestion parcours Marketing Vente délivre les fondamentaux de gestion visant à développer les compétences nécessaires pour participer au management d'une entreprise. Elle vise également à offrir aux étudiants des compétences opérationnelles en Marketing et en Vente : réalisation d'études de marché, appréhension des stratégies marketing, emploi des techniques de marketing opérationnel et des techniques de négociation commerciale.

Au-delà de l'acquisition de ces compétences, la formation vise à développer les savoir-être indispensables aux futurs managers tels que la capacité à prendre des initiatives, à organiser un projet, à s'adapter à un environnement complexe, à exposer clairement ses idées...

Poursuites d'études

L'obtention de la licence Économie Gestion parcours Marketing Vente permet d'accéder au niveau de formation supérieur. Les étudiants diplômés peuvent intégrer l'une des spécialités de master professionnel dispensée au sein de l'Institut de Management de l'Université Bretagne Sud :

- Marketing Vente,
- Monnaie, Banque, Finance, Assurance.

Ils ont également accès aux Masters spécialisés en Sciences de Gestion préparés dans les autres universités, notamment dans les I.A.E. : Marketing, Management, ...

Les étudiants qui le souhaitent peuvent poursuivre dans les Masters d'enseignement.

Insertion professionnelle

En poursuivant en Master, ces formations permettent l'accès à divers métiers d'encadrement et d'expertise, tels que :

- Chef de produits marketing, chargé d'études, chef de publicité, responsable commercial, ...
- Chargé de clientèle en banque, conseiller en assurance, gestionnaire de patrimoine, ...

Les étudiants souhaitant arrêter leur parcours au niveau licence peuvent prétendre à des emplois dans les domaines du marketing, de la vente,... au sein d'entreprises ou d'organisations, privées ou publiques. Ils disposent d'un socle de connaissances et de compétences leur permettant d'assister un cadre responsable dans divers domaines de la gestion.

Organisation de la formation

La licence Économie Gestion parcours Marketing Vente (3^{ème} année) est organisée en deux semestres. Un stage obligatoire en entreprise de 12 semaines vient clore les deux semestres de formation pour permettre à l'étudiant de se confronter aux réalités professionnelles de l'entreprise et enrichir son CV d'une expérience professionnelle validée.

Les enseignements sont dispensés par des spécialistes (intervenants professionnels, enseignants et enseignants chercheurs) et font l'objet d'une évaluation continue et/ou terminale qui peut prendre différentes formes : examen individuel écrit et/ou oral, travail de groupe, exposé, étude de cas, ...

Contenu de la formation

SEMESTRE 5 (de septembre à décembre)	SEMESTRE 6 (de janvier à juin)
<p>Enseignements de Marketing : Marketing stratégique Techniques des études de marché Marketing opérationnel (option)</p> <p>Enseignements de Gestion : Analyse financière Contrôle de gestion Techniques bancaires (option)</p> <p>Enseignements de Management : Gestion des ressources humaines Organisation de l'entreprise Droit des sociétés</p> <p>Enseignements des Techniques quantitatives : Statistiques Traitement Automatisé des Données sur logiciel Tableau</p> <p>Enseignements généraux : Anglais des affaires Espagnol (option) Monnaie, crédit et institutions financières (option) Problèmes économiques contemporains</p>	<p>Enseignements de Marketing Vente : Marketing direct Comportement du consommateur (option) Utilisation professionnelle des réseaux sociaux Techniques de vente Gestion des bases de données clientèle (option)</p> <p>Enseignements de Gestion : Gestion de production Logistique</p> <p>Enseignements de Management : Management de projet (option)</p> <p>Enseignements généraux : Anglais des affaires Espagnol (option) Monnaie, crédit et institutions financières (option) Marchés financiers (option) Droit des contrats commerciaux</p>

Un projet tuteuré est réalisé par groupe de 4 à 5 étudiants pour le compte d'une organisation (entreprise, association...) en réponse à une problématique professionnelle. Il se déroule durant toute l'année universitaire.

Le stage obligatoire de douze semaines se déroule à l'issue de la période d'enseignement du second semestre.

► Inscriptions :

A partir de février, via internet sur le portail d'inscription de l'Institut de Management
(www.univ-ubs.fr)

► Plus d'informations :

www-facultedseg.univ-ubs.fr

► Institut de Management

Faculté de Droit, des Sciences Économiques et de Gestion
Campus de Tohannic
BP 573
56017 Vannes Cedex
www-facultedseg.univ-ubs.fr

Conditions d'admission

La 3^{ème} année de licence **Économie Gestion parcours Marketing Vente** est accessible aux étudiants de niveau Bac+2, titulaire de 120 crédits (ECTS) ;

L'accès est de plein droit pour les étudiants titulaires de la deuxième année de Licence Économie Gestion de l'Institut de Management de l'Université Bretagne Sud.

L'accès est sélectif pour les étudiants ayant validé :

- une deuxième année d'une autre Licence que celle de l'Institut de Management de l'Université Bretagne Sud
- un DUT, un BTS, 2 années de classe préparatoire ou tout diplôme équivalent
- des acquis et/ou expériences professionnelles (VAP / VAE)

Épreuve d'admissibilité : examen du dossier des candidats et des résultats obtenus au Score IAE-MESSAGE (score en cours de validité obligatoire).

Épreuve d'admission : entretien de motivation.