



LICENCE GESTION

**MONTPELLIER
MANAGEMENT**

UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

Union de l'ISEM et de l'AES

WWW.INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

Toutes nos licences sont accessibles en formation continue.
(Se référer à la fiche spécifique relative à ce statut).

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les compétences acquises en L3 par les étudiants de la licence Gestion (fondement des sciences de gestion) leur permettent de poursuivre leurs études dans les spécialités de masters professionnels proposées par l'Institut Montpellier Management dans le parcours gestion mais aussi d'être recrutés facilement par les entreprises selon les options choisies.

COMMERCE, VENTE DANS LES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES

La formule par apprentissage de cette licence offre la possibilité d'une intégration rapide des étudiants dans les entreprises d'accueil (Se référer à la fiche spécifique de cette filière).

COMPTABILITÉ FINANCE

La formation dispensée permet de poursuivre en expertise-comptable, commissariat aux comptes, audit et contrôle interne, audit financier, direction administrative et financière en entreprise, contrôle de gestion, finance et gestion patrimoniale à l'issue des masters spécialisés.

INTERNATIONAL MANAGEMENT

Cette formation s'inscrit dans le projet professionnel d'exercer en tant que gestionnaire ou manager dans des entreprises en lien avec l'international. Expérience d'un semestre à l'étranger réalisé dans une université partenaire.

MANAGEMENT HOTELIERIE TOURISME

Gestionnaires d'unités hôtelières et restauration, de chaînes et de structures indépendantes : directeur d'hôtel, cadre de gestion, consultant...

MANAGEMENT STRATÉGIE

Assistants managers, responsables opérationnels dans de grandes ou petites entreprises, dans des organisations publiques ou privées, dans des structures de conseil ou d'accompagnement, créateurs d'entreprises.

MARKETING VENTE

La formation permet d'accéder aux postes de responsable commercial, directeur des ventes, chef de produit, responsable marketing, responsable communication, responsable relation client.

À NOTER :

L'Institut Montpellier Management propose aux étudiants en fin de L2, des licences professionnelles par apprentissage ou en alternance qui préparent aux métiers suivants :

- > Assistant comptable,
- > Responsable de la paie et du social,
- > Manager de rayon en grande distribution,
- > Manager des unités de restauration,
- > Responsable commercial "vins et réseaux de distribution".

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Dans le cadre du LMD, il est proposé à Montpellier Management une **licence en 3 ans**, mention "Gestion".

L'originalité de cette licence concerne :

- > l'ouverture sur l'environnement professionnel (projet professionnel, projet entrepreneurial, portefeuille d'expériences et de compétences, stage obligatoire de 8 semaines minimum en licence 2 et licence 3, facultatif en L1).
- > l'ouverture sur l'environnement international (cours dispensés en anglais, stages à l'étranger, semestres proposés dans des universités partenaires en Europe, Amérique du Nord, Amérique du Sud, etc).

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif est de permettre aux étudiants d'acquérir en L1 les fondamentaux des sciences de gestion et le niveau requis pour suivre des enseignements dispensés en anglais.

- En L1, après une intégration, les étudiants disposeront :
- > de cours d'anglais renforcé pour permettre à tous les étudiants d'obtenir le niveau requis pour suivre des enseignements de spécialité en anglais dès le 2^{ème} semestre (Fonctions Managériales), puis en L2 et en L3.
 - > d'un cursus optionnel en Licence 1 avec 50% des cours entièrement en anglais (sous condition de réussite aux tests d'admission)

- > de la possibilité de valider en même temps que la licence 1, la première année du Bachelor (300h de cours en anglais)

En L2, sont offerts aux étudiants :

- > deux enseignements en anglais.
- > au 2^{ème} semestre, des matières optionnelles donnant aux étudiants les moyens de choisir une orientation vers les masters professionnels offerts à l'Institut Montpellier Management ou, s'ils le souhaitent, de partir vers des licences professionnelles (voir fiches spécifiques).
- > un cursus optionnel avec 300h de cours en L2 dispensés entièrement en anglais et permettant de valider le Bachelor 2^{ème} année.

En L3, l'objectif est de préparer les bases d'une pré-spécialisation en offrant aux étudiants six parcours dans la licence gestion :

- > Commerce, Vente dans les Industries Agroalimentaires (CVIA),
- > Comptabilité Finance (CF),
- > International Management (IM),
- > Management Hôtellerie Tourisme (MHT),
- > Management Stratégie (MS),
- > Marketing Vente (MV).

Un DU d'anglais des affaires est organisé avant la rentrée. Des tests TOEIC sont proposés tout au long de l'année universitaire.

CONDITIONS D'ACCÈS

L1 : Baccalauréat S ou ES souhaité - (inscriptions candidature pour la procédure ABP obligatoires en juillet) (capacité d'accueil limitée)

L2 : Accès réservé aux étudiants de la 1^{ère} année de licence Gestion de l'Institut Montpellier Management, ayant validé leurs 2 semestres et obtenu le niveau requis pour suivre les enseignements dispensés en anglais.

L3 : Les conditions d'accès et les dossiers de candidature seront disponibles sur :

<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/> à partir de fin avril pour les étudiants non titulaires de la 2^{ème} année de licence Gestion de l'Institut Montpellier Management.

- > Les filières "Comptabilité Finance", "Management Stratégie", et International Management recrutent sur test national SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) et sur dossier de candidature, les candidats titulaires d'un Bac+2. Pour la L3 IM, le recrutement se fait également sur le score TOEIC ou TOEFL. Pour l'admission, les étudiants sont ensuite convoqués à un entretien.

Les étudiants doivent s'inscrire à la fois sur :

<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/> à partir de fin avril et sur SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) : www.iae-message.fr pour le score IAE Message.

NB : Les inscriptions au SCORE-IAE-MESSAGE sont en ligne sur www.iae-message.fr

- > Les filières "Marketing Vente", "Management Hôtellerie Tourisme" et "Commerce, Vente dans les Industries Agroalimentaires" recrutent sur dossier de candidature.

Pour l'admission, les étudiants sont ensuite convoqués

à un entretien.

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

L1

UE OBLIGATOIRES

• **Fondamentaux des sciences de gestion :**

- > Problèmes managériaux contemporains,
- > Mathématiques 1,
- > Micro-économie,
- > Introduction au droit,
- > Introduction à la comptabilité,
- > Langage comptable 1,
- > Statistiques 1,
- > Droit des obligations,
- > **Managerial functions 1**,
- > Problèmes économiques contemporains.

• **Disciplines complémentaires :**

- > Anglais,
- > Communication,
- > Méthodologie du travail universitaire,
- > Informatique,
- > Espace européen,
- > Conférences professionnelles,
- > Projet professionnel personnalisé 1.

UE FACULTATIVES

- > Langue vivante 2 (Espagnol ou Allemand),
- > Sport,
- > Soutien Mathématiques,
- > Soutien Statistiques,
- > Stage.

L2

UE OBLIGATOIRES

• **Fondamentaux des sciences de gestion :**

- > Langage comptable 2,
- > Mathématiques 2,
- > **Marketing and Trade**,
- > Management fondamentaux,
- > Droit des contrats,
- > Introduction à la finance,
- > Economie internationale,
- > Comptabilité de gestion,
- > Statistiques 2,
- > Sociologie,
- > Droit commercial,
- > **Monetary Economics**.

• **Disciplines complémentaires :**

- > Anglais,
- > Informatique 2,
- > Projet professionnel personnalisé 2,
- > Stage de 2 à 6 mois avec rapport,
- > Management de projets.

UE OPTIONNELLES DE PRÉ-ORIENTATION

• **Options L3 de Gestion (2 matières selon orientation choisie)**

- > Langage comptable approfondi (CF),
- > Introduction aux marchés financiers (CF),
- > Langage comptable 3 (MS),
- > Economie et acteurs de l'hôtellerie et du tourisme (MHT),
- > Management approfondi (MS et MHT),
- > Marketing, fondamentaux (MV),
- > Vente et circuits commerciaux (MV).

- **Passerelle Licence professionnelle (2 au choix)**
- > Economie et acteurs de la grande distribution,
- > Economie et acteurs du secteur agroalimentaire,
- > Techniques comptable et fiscale,
- > Techniques de la paie et droit social,
- > Economie et acteurs de la restauration.

UE FACULTATIVES

- > Langue vivante 2 (Espagnol ou Allemand),
- > Sport ou culture,
- > Accompagnement étudiant.

L3

DU d'Anglais des affaires avant l'entrée en L3 (sauf L3 CVIA).

UE OBLIGATOIRES

• Fondamentaux des sciences de gestion :

- > Contrôle de gestion 1,
- > **Management Control (L3 CF - semestre 2 unique-ment en anglais),**
- > Mathématiques 3,
- > Analyse des organisations,
- > Droit des sociétés,
- > Statistiques 3 (sauf L3 IM),
- > Contrôle de gestion 2 (sauf L3 CF - semestre 2).

• Disciplines complémentaires (hors L3 IM) :

- > Anglais,
- > Informatique 3,
- > Portefeuille d'expériences et de compétences (PEC),
- > Stage de 2 à 6 mois avec rapport.

• Disciplines complémentaires (L3 IM) :

- > English
- > Management Information Systems
- > Professional Environment

UE OPTIONNELLES

• Commerce, Vente dans les Industries Agroalimentaires :

Se référer à la fiche spécifique de cette filière.

• Comptabilité Finance :

- > Comptabilité financière 1 et 2,
- > Analyse financière 1 et 2,
- > **Financial reporting,**

- > Droit social,
- > Droit fiscal 1 et 2,
- > Comptabilité approfondie,
- > Droit des sociétés approfondi,
- > Gestion financière.

• International Management :

- > **Finance,**
- > **Financial accounting,**
- > **HRM (Human Resource Management),**
- > **Strategic Marketing,**
- > **Direct Marketing.**

• Management Hôtellerie Tourisme :

Se référer à la fiche spécifique de cette filière.

• Management Stratégie :

- > Analyse et diagnostic financier,
- > Analyse industrielle,
- > Comptabilité financière 1 et 2,
- > Gestion des relations humaines,
- > Marketing 1
- > Droit fiscal,
- > **Techniques d'enquête,**
- > Entrepreneuriat,
- > **Financial Management,**
- > Marketing 2.

• Marketing Vente :

- > Sondages et échantillonnages,
- > Stratégies de marque,
- > **International trade,**
- > Techniques de vente,
- > Prix et négociation,
- > Communication des marques,
- > Méthodologie des enquêtes marketing,
- > **Strategic diagnosis,**
- > Stratégies de distribution et management de la distribution,
- > Psychosociologie du consommateur.

UE FACULTATIVES

- > Langue vivante 2 (Espagnol ou Allemand),
- > Sport.

Cours en anglais

Cette licence est également disponible en e-learning.



CONTACTS

SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :

(Alternance, apprentissage et formation continue).

Laetitia Bonfill - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr

SERVICE E-LEARNING :

moma-elearning@umontpellier.fr

INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

L1 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

Stéphane Barbarin - stephane.barbarin@umontpellier.fr

GESTIONNAIRE : Marion Galinier - Tél. : 04 34 43 20 25 - moma-l1@umontpellier.fr

L2 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

Pierre Roy - pierre.roy@umontpellier.fr

GESTIONNAIRE : Marion Galinier - Tél. : 04 34 43 20 25 - moma-l2@umontpellier.fr

DIRECTEURS PÉDAGOGIQUES :

L3 CF : Sophie Spring - sophie.spring@umontpellier.fr

L3 IM : Géraldine Giordano - geraldine.giordano@umontpellier.fr

L3 MS : Sylvie Sammut - sylvie.sammut@umontpellier.fr

L3 MV : Pierre-Laurent Berne - pierre-laurent.berne@umontpellier.fr

GESTIONNAIRE : Mélanie Bron - Tél. : 04 34 43 20 24 - moma-l3@umontpellier.fr

L3 MHT : Voir fiche spécifique de cette filière

L3 CVIA : Voir fiche spécifique de cette filière



Union de l'ISEM et de l'IAES

Espace Richter
Rue Vendémiaire
Bât. B - CS 19519
34960 MONTPELLIER Cedex 2
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR
ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018