

# LICENCE PROFESSIONNELLE GESTION COMMERCIALE (Bac+3)

## Contenu pédagogique

ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
<ul style="list-style-type: none"> <li>• TECHNIQUE D'EXPRESSION ORALE ET ECRITE</li> <li>• ANGLAIS COMMERCIAL</li> <li>• FONDEMENTS ET CONCEPTS MARKETING</li> <li>• TECHNIQUE DE VENTE ET NEGOCIATION</li> <li>• DISTRIBUTION MERSHANDISING</li> <li>• COMPTABILITE ANALYTIQUE</li> <li>• STRATEGIE MARKETING ET PLAN D'ACTION COMMERCIAL</li> <li>• GESTION DES APPROVISIONNEMENT DES STOCKS</li> <li>• MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TECHNIQUE D'EXPRESSION ORALE ET ECRITE</li> <li>• ANGLAIS COMMERCIAL</li> <li>• FONDEMENTS ET CONCEPTS MARKETING</li> <li>• TECHNIQUE DE VENTE ET NEGOCIATION</li> <li>• DISTRIBUTION MERSHANDISING</li> <li>• COMPTABILITE ANALYTIQUE</li> <li>• STRATEGIE MARKETING ET PLAN D'ACTION COMMERCIAL</li> <li>• GESTION DES APPROVISIONNEMENT DES STOCKS</li> <li>• MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TECHNIQUE D'EXPRESSION ORALE ET ECRITE</li> <li>• ANGLAIS COMMERCIAL</li> <li>• FONDEMENTS ET CONCEPTS MARKETING</li> <li>• TECHNIQUE DE VENTE ET NEGOCIATION</li> <li>• DISTRIBUTION MERSHANDISING</li> <li>• COMPTABILITE ANALYTIQUE</li> <li>• STRATEGIE MARKETING ET PLAN D'ACTION COMMERCIAL</li> <li>• GESTION DES APPROVISIONNEMENT DES STOCKS</li> <li>• MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE</li> </ul>