

Matières

- Culture générale et expression
- Economie générale
- Droit
- Management des entreprises
- Expression et culture en langues vivantes étrangères
- Mercatique
- Management
- Gestion
- Préparer les épreuves professionnelles

Durant cette année de formation, nous vous proposons **35 devoirs** à envoyer à la correction qui sont répartis sur l'ensemble des matières.

{ Le sommaire des cours vous est communiqué à titre indicatif. }

⇒ Culture générale et expression

- **Rédiger la synthèse**
- **Rédiger le développement personnel**
- **Rédiger et présenter**
- **Etude du thème 1 du programme**
 - Présenter le thème et sa problématique
 - Appliquer le thème aux épreuves de l'examen
- **Etude du thème 2 du programme**
 - Présenter le thème et sa problématique
 - Appliquer le thème aux épreuves de l'examen

⇒ Economie générale

Thème 4 : le financement des activités économiques

- Les différentes modalités de financement des activités économiques
- Le marché financier et son rôle économique
- Les institutions financières et leur rôle
- La globalisation financière et l'efficacité du financement des activités économiques

Thème 5 : La politique économique dans un cadre européen

- L'appréciation de la situation économique
- La mise en œuvre des politiques économiques

Thème 6 : la gouvernance de l'économie mondiale

- La régulation du marché mondial des biens et des services
- La notion de bien public mondial
- La gestion des biens publics mondiaux

⇒ Droit**Thème 4 : l'immatériel dans les relations économiques**

- Le contrat électronique
- Les productions immatérielles
- Immatériel et protection de la personne

Thème 5 : L'entreprise face au risque

- Identifier le risque pour protéger
- Anticiper le risque pour éviter sa réalisation
- Assumer le risque

⇒ Management des entreprises**Thème 3 : adapter la structure**

- Choisir une structure
- Faire évoluer la structure

Thème 4 : mobiliser les ressources

- Mobiliser les ressources humaines
- Optimiser les ressources technologiques et la connaissance
- Financer les activités

⇒ Expression et culture en langues vivantes étrangères

A travers 6 thèmes sur les réalités socioculturelles et économiques :

- consolider et étendre le vocabulaire
- acquérir les techniques nécessaires à l'amélioration de la
- compréhension et expression dans la langue vivante choisie
- communiquer oralement
- communiquer à l'écrit

⇒ Mercatique**La mercatique des réseaux d'unités commerciales**

- Les réseaux d'unités commerciales
- Les relations producteur-distributeurs
- La stratégie de développement du réseau
- La stratégie d'offre et de positionnement
- La stratégie de communication
- La stratégie d'achat et de logistique

⇒ Management**Le manager de l'unité commerciale**

- Le management et le manager de l'UC
- Les outils de pilotage du manager

Le management de projet

- Présentation de la gestion de projet
- Exemples d'outils de gestion de projet

⇒ Gestion**L'analyse d'exploitation de l'unité commerciale**

- Analyse du compte de résultat
- Analyse du bilan
- Éléments d'analyse

Gestion des investissements

- La notion d'investissement
- Le financement des investissements
- Choix et rentabilité des investissements

Gestion prévisionnelle de l'unité commerciale

- La démarche budgétaire
- Les méthodes de prévision
- Les budgets

Evaluation des performances

- Les tableaux de bord
- La gestion du risque

⇒ Préparer les épreuves professionnelles**Préparer l'épreuve E4**

- Les missions du manager de l'UC
- Les objectifs et les plans d'action de l'UC
- L'analyse des données statistiques
- Le compte de résultat
- Le bilan
- Les amortissements et les provisions
- Les budgets – Le suivi de la trésorerie
- La gestion du risque
- Indicateurs et tableaux de bord
- Le financement des investissements
- Le choix des investissements
- Le plan de financement

Les stages

- Le stage, obligation de votre examen
- Les activités
- Les épreuves d'examen
- La recherche active du stage
- L'administration du stage

Préparer E5

- Les unités commerciales
- L'agencement de l'UC et le merchandising
- La clientèle de l'UC et la concurrence
- Vente, fidélisation et communication
- L'offre de l'UC
- Les prix et l'évaluation des performances

Préparer l'épreuve E6

- Le contexte
- Le comportement du consommateur
- La demande – la segmentation – L'offre et l'environnement
- Les études
- La marque – L'emballage, le conditionnement et la stylisme
- Les réseaux d'UC
- Le portefeuille de produits et de services
- La stratégie de prix
- Les stratégies de fidélisation et de développement
- La communication commerciale des réseaux
- La communication média et hors média
- Les relations entre producteurs et distributeurs
- La mercatique des achats et La logistique