

# A

## nnexe III

### HORAIRE HEBDOMADAIRE - (FORMATION INITIALE SOUS STATUT SCOLAIRE)

ENSEIGNEMENTS	PREMIÈRE ANNÉE		SECONDE ANNÉE	
	HORAIRE HEBDOMADAIRE	VOLUME ANNUEL (À TITRE INDICATIF)	HORAIRE HEBDOMADAIRE	VOLUME ANNUEL (À TITRE INDICATIF)
Français	2(1+1)	72	2(1+1)	72
Communication en langue vivante étrangère A	3(2+1)	108	3(2+1)	108
Économie générale	2	72	2	72
Économie d'entreprise	2	72	2	72
Droit	2	72	2	72
Gestion de clientèles <sup>(1)</sup>	5(4+1)	180	5(4+1)	180
Relation client	5(2+3)	180	5(2+3)	180
Management de l'équipe commerciale <sup>(1)</sup>	3(2+1)	108	3(2+1)	108
Gestion de projet <sup>(2)(3)(4)</sup>	6(2+4)	216	6(2+4)	216
<b>TOTAL</b>	<b>30(19+11)</b>	<b>1 080</b>	<b>30(19+11)</b>	<b>1 080</b>
<b>Enseignement facultatif</b>				
Communication en langue vivante étrangère B	2(2+0)	72	2(2+0)	72
Accès des étudiants aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement	3		3	

(1) Cet horaire ne peut être scindé entre plusieurs enseignants ou formateurs.

(2) L'horaire dédoublé de gestion de projet sera regroupé sur une même journée afin de faciliter la mise en place des activités et projets en relation avec les entreprises ou les organisations commerciales.

(3) Cet enseignement sera confié à un (ou des) enseignant(s) ou formateur(s) assurant également les enseignements de "relation client" ou "gestion de clientèles" ou "management de l'équipe commerciale", selon une répartition qui peut être variable dans l'année, en fonction du degré d'avancement des différents projets.

(4) Afin d'accélérer l'acquisition des compétences de base spécifiques aux technologies commerciales, un volume horaire, de l'ordre de 40 heures sur les deux années, sera consacré, de préférence en début de première année, à l'apprentissage notamment des traitements informatisés des informations commerciales. Ceci doit permettre par la suite le recours systématique aux technologies avancées de traitement de l'information dans les enseignements de "gestion de clientèles", "management de l'équipe commerciale", "relation client" et pour toute mission ou tout projet commercial développé ultérieurement.