



# Licence gestion des organisations spécialisation opticien, responsable de magasin d'optique (L3 - 3<sup>e</sup> année) Licence Droit, économie, gestion mention Gestion



## ○ Compétences visées

Etre autonome pour secondier un chef d'entreprise ou de service dans une organisation de taille moyenne-en apportant des compétences transversales dans une approche gestionnaire et managériale, commerciale, et organisationnelle :

- optimiser l'organisation et le pilotage des équipes ;
- prendre part, en situation de responsabilité, à un processus de négociation avec des fournisseurs ou des clients ou un processus d'exécution d'opérations commerciales ;
- comprendre et utiliser les informations comptables et financières liées à l'activité de l'entreprise, de l'unité ou de l'organisation ;
- préconiser et piloter des actions correctives.

## ○ Métiers visés

### Organisation et management :

adjoint de direction d'une petite entreprise ou d'un service, responsable d'équipe chargé de mission en organisation d'entreprise, en management, en pilotage de la performance

La spécialisation opticien, responsable magasin d'optique permet d'accéder à des postes à responsabilités en magasins, dans des réseaux de distribution ou dans l'industrie.

## ○ Publics

- Jeunes de moins de 26 ans et/ou demandeurs d'emploi (dans le cadre d'un contrat de professionnalisation)
- Salariés en activité ou en reconversion

## ○ Accès à la formation

Etre titulaire du diplôme de niveau bac+2 : BTS Opticien-lunetier.

## ○ L'alternance

Elle est organisée sur 12 mois, d'octobre à septembre, à raison d'une semaine par mois en formation. Le reste du temps se déroule en entreprise.

## Pour les moins de 26 ans et les demandeurs d'emploi

Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :

- la formation est gratuite pour l'alternant et les frais de formation sont entièrement pris en charge par l'entreprise (via son Opca)
- vous bénéficiez d'une rémunération
- vous obtenez une expérience professionnelle et un diplôme

## Pour les salariés

Possibilité de prise en charge totale ou partielle de la formation : période de professionnalisation, compte personnel de formation (CPF), plan de formation de l'entreprise, congé individuel de formation (Cif)...

## ★ Et après...

Poursuite d'études au Cnam :

- Master Marketing vente

# Programme

525 heures

## Management, organisation de l'entreprise

Management des processus et organisation de l'entreprise	EME101	6 CR	COEF 1
Méthodes et outils de l'organisation : outils	DSY020	6 CR	COEF 3
Démarches et outils de l'organisateur	DSY006	6 CR	COEF 3
Gestion des hommes dans l'entreprise	EME104	4 CR	COEF 1

## Droit

Activités et biens de l'entreprise	DRA110	6 CR	COEF 1
Règles générales du droit des contrats	DRA103	4 CR	COEF 1

## Marketing, stratégie

Veille stratégique et concurrentielle	ESC103	4 CR	COEF 1
---------------------------------------	--------	------	--------

## Gestion, finance

Pilotage financier de l'entreprise	GFN106	6 CR	COEF 1
------------------------------------	--------	------	--------

## Communiquer

Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	CCE105	4 CR	COEF 1
Anglais : préparation au test Bulats niveau 1	UA2B12	2 CR	

## Rapport d'expérience professionnelle

10 crédits

## + un renforcement sur les savoirs faire spécifiques au métier d'opticien - 59,5 heures

(contactologie, stratégies commerciales propres aux magasins d'optique, démarche qualité...)

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code diplôme LG03601A (CR : crédits - COEF : coefficient)

## Candidater

### Comment ?

- 1 Dossier de candidature à télécharger : [www.cnam-paysdelaloire.fr](http://www.cnam-paysdelaloire.fr)
- 2 Renvoyer le dossier par mail
- 3 Entretien individuel
- 4 Recherche d'entreprise

### Quand ?

#### A partir de janvier

afin de bénéficier de notre accompagnement à la recherche d'entreprise

## ○ Pourquoi choisir le Cnam ?

### Les enseignants :

**89 %** de professionnels aguerris, 11 % d'universitaires experts

### L'appui à la recherche

**d'entreprise** : ateliers, job datings, 7 conseillers en contact avec les entreprises

**ESOO**

[infos@esoo.com](mailto:infos@esoo.com)

**02 41 36 25 25**

**Angers**

[angers@cnam-paysdelaloire.fr](mailto:angers@cnam-paysdelaloire.fr)

**02 41 66 10 66**

**[www.cnam-paysdelaloire.fr](http://www.cnam-paysdelaloire.fr)**