



# 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

Être 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 30 ans (dans le cadre d'un contrat d'apprentissage);
- 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

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

## ○ L'alternance

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

## ○ Conditions tarifaires

**Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage :**

- la formation est gratuite pour l'alternant et les frais de formation sont entièrement pris en charge par l'entreprise (via son Opco, opérateur de compétences);
- 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 : dispositif Pro-A, compte personnel de formation (CPF), plan d'adaptation et de développement des compétences de l'entreprise, CPF de transition...

## ★ Et après...

Poursuite d'études au Cnam :

- Master Marketing vente

# Programme

525 heures

## Management, organisation de l'entreprise

Management des organisations	MSE101	6 CR	COEF 2
Méthodes et outils de l'organisation	DSY020	6 CR	COEF 3
Démarches et outils de l'organisateur	DSY006	6 CR	COEF 3
Gestion des hommes et des équipes	EME104	6 CR	COEF 2

## Droit

Droit du travail: relations individuelles	DRS101	6 CR	COEF 1
Règles générales du droit des contrats	DRA103	4 CR	COEF 1

## Marketing, stratégie

Négociation et management des forces de vente (approfondissements)	ACD109	4 CR	COEF 1
--	--------	------	--------

## Gestion, finance

Comptabilité et analyse financière	CFA116	6 CR	COEF 1
------------------------------------	--------	------	--------

## Communiquer

Anglais professionnel	ANG300	6 CR	COEF 1
-----------------------	--------	------	--------

Rapport d'expérience professionnelle  
Expérience d'au moins 1 an (acquise au cours de l'alternance)  
validée par un rapport d'activité de 20 pages.

UAM10D	12 CR
--------	-------

### Méthodes pédagogiques :

Pédagogie de l'alternance qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

### Modalités d'évaluation :

Chaque unité (UE/US, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Établissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.

### Accessibilité public handicapé :

Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap

## + 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 ?

À 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

### Taux de réussite à l'examen :

**86 %** pour cette formation