

LICENCE PROFESSIONNELLE



Management des activités commerciales

Parcours Management des équipes commerciales

Cette licence professionnelle forme des collaborateurs commerciaux, capables d'évoluer vers les fonctions de pilotage d'équipes commerciales et de gestion d'un centre de profit. La formation permet de développer des compétences dans la négociation commerciale et la gestion de la relation client, le marketing opérationnel, le management des équipes commerciales et dans la gestion d'un centre de profit.

Quels types de formation ?

Formation en apprentissage

Comment s'organisent les études ?

► Formation en alternance

Cette formation en alternance se déroule sur 16 semaines en formation (520 h) et 36 semaines en entreprise. Le rythme de l'alternance est de 1 semaine de formation suivie de 1 semaine ou plus d'activité en entreprise.



Objectifs

Former des commerciaux capables d'évoluer vers la fonction d'encadrement d'une équipe commerciale, dans différents secteurs d'activité.

Compétences visées

- Établir une relation à forte valeur ajoutée avec le client en maîtrisant les techniques de négociation et les outils de la gestion de la relation client
- Mener des actions de marketing opérationnel pour prospecter et fidéliser la clientèle
- Manager une équipe commerciale : organisation, développement des compétences et suivi d'une équipe commerciale
- Appliquer la stratégie commerciale à l'échelle d'une agence commerciale ou d'un point de vente
- Appliquer des méthodes de gestion rigoureuses pour optimiser la rentabilité d'un centre de profit
- Communiquer de manière professionnelle à l'oral et à l'écrit, en français et en anglais

Moyens pédagogiques

La formation est dispensée par des enseignants universitaires et

par des professionnels, spécialistes de la fonction commerciale, dans différents secteurs d'activité.

Les compétences commerciales acquises sont directement mises en œuvre sur le terrain, dans le cadre du poste occupé par l'étudiant en entreprise.

Perspectives professionnelles

Cette licence professionnelle forme des managers commerciaux pour des entreprises employant des forces de vente, sédentaires ou itinérantes, internes ou externes, quelle que soit leur activité et plus particulièrement : intérim, agroalimentaire, cosmétique, grande distribution, location de véhicules, assurance, tourisme, événementiel...

Les métiers visés sont :

- Managers commerciaux des forces de vente
- Animateurs/trices des ventes
- Commerciaux "grands comptes"
- Chef des ventes
- Responsables des ventes
- Directeurs /trices régionaux des ventes
- Chefs d'agences commerciales
- Directeurs /trices de magasins

Comment nous rejoindre ?

Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un bac+2 ou 120 Ects DUT TC et GEA ; BTS NRC, BTS MUC, BTS Commerce international ; L2 AES, droit, gestion, économie.
- Avoir moins de 30 ans
- Dépôt des candidatures par internet à partir de mars (plus d'informations sur le site internet de l'IUT : www.iut.parisdescartes.fr).
- Présélection sur dossier et pour les candidats retenus, entretien de recrutement avec les responsables pédagogiques et le CFA entre avril et juin.
- Réunion d'information et aide à la recherche des contrats d'apprentissage dès juin et inscription administrative en septembre.

Droits d'inscription universitaire

Obligatoires, ils sont fixés chaque année par arrêté à paraître en juillet.

Comment nous contacter ?

Obtenir les informations pédagogiques

Département Techniques de Commercialisation :

Le secrétariat et les cours sont assurés sur le site Pajol

20 quater, rue du Département
75018 Paris

01 76 53 49 81

secretariat-pajol@iut.parisdescartes.fr

M La Chapelle, Stalingrad,
Gare du Nord

RER Ligne B et D station Gare du Nord

T T3 station Porte de la Chapelle

IUT de Paris

143, avenue de Versailles
75016 Paris

Tél : 01 76 53 47 00

www.iut.parisdescartes.fr

Le contenu pédagogique

La pratique du contrôle continu des connaissances pour l'attribution du diplôme implique la participation des étudiants à tous les cours.

U.E. 1¹ : MANAGEMENT STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL (10 ECTS²)

- Marketing opérationnel
- Communication commerciale
- Stratégies d'entreprise

U.E. 2 : RELATION CLIENT (10 ECTS)

- Négociation commerciale (achat et vente)
- Maîtrise et qualité de la relation client
- Anglais des affaires

U.E. 3 : MANAGEMENT DES COMPETENCES (10 ECTS)

- Management des équipes commerciales
- Gestion des ressources humaines
- Communication interpersonnelle

U.E. 4 : MANAGEMENT DES CENTRES DE PROFIT (10 ECTS)

- Environnement de l'entreprise (économique, juridique...)
- Comptabilité analytique et contrôle de gestion
- Outils de gestion informatisés

U.E. 5 : STAGE (10 ECTS)

U.E. 6 : PROJET TUTEUR (10 ECTS)

¹U.E. : Unité d'Enseignement

²ECTS. : European Credits Transfer System

Descriptif sous réserve de validation par la CFVU de l'Université

