

# Management des activités commerciales

DROIT, ECONOMIE, GESTION

---

## PARCOURS PROPOSÉS

Licence professionnelle Management  
des activités commerciales - Parcours :  
Management des équipes commerciales

## Présentation

### COMPÉTENCES VISÉES

Les compétences visées correspondent aux blocs de compétences de la mention.

#### Bloc de compétences - Usages digitaux et numériques

- \* Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

#### Bloc de compétences - Exploitation de données à des fins d'analyse

- \* Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- \* Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- \* Développer une argumentation avec esprit critique.

#### Bloc de compétences - Expression et communication écrites et orales

- \* Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- \* Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

#### Bloc de compétences - Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

- \* Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
- \* Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- \* Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.

#### Bloc de compétences - Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

- \* Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- \* Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- \* Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- \* Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

#### Bloc de compétences - Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation

- \* Définir et piloter un plan d'actions commerciales : objectifs et moyens à mettre en œuvre, mesures correctrices
- \* Développer des projets de gestion de la relation client
- \* Concevoir et réaliser des enquêtes clients : satisfaction, besoins, vente
- \* Analyser et traiter des données commerciales
- \* Mesurer la qualité de la relation client

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > [u-paris.fr/choisir-sa-formation](https://u-paris.fr/choisir-sa-formation)

- \* Optimiser la valeur client et la segmentation de la clientèle
- \* Concevoir et piloter des programmes de fidélisation
- \* Développer et animer la relation commerciale/clientèle sur tout type de canal, en particulier via les TIC

**Bloc de compétences – Management et animation d'équipe**

- \* Manager une équipe commerciale

## En bref

**Composante(s)**

Institut universitaire de technologie Paris Rives de Seine

**Niveau d'études visé**

BAC +3

**Lieu de formation**

Site Pajol

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur > [u-paris.fr/choisir-sa-formation](https://u-paris.fr/choisir-sa-formation)**