

# Licence professionnelle Management des activités commerciales – Parcours : Management des équipes commerciales

DROIT, ECONOMIE, GESTION

---

## Présentation

La licence professionnelle « Management des activités commerciales – Parcours : management des équipes commerciales » forme des collaborateurs commerciaux, capables d'évoluer vers les fonctions de pilotage d'équipes commerciales et de gestion d'un centre de profit. Elle 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.

## OBJECTIFS

---

L'objectif principal est de former des commerciaux capables d'évoluer vers la fonction d'encadrement d'une équipe commerciale, dans différents secteurs d'activité.

## COMPÉTENCES VISÉES

---

Les compétences visées par la Licence professionnelle « Management des activités commerciales – Parcours : management des équipes commerciales » sont plurielles et diversifiées :

- \* 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.

## Programme

### ORGANISATION

---

En collaboration avec le CFA Cerfal – Campus Montsouris, la formation se déroule en alternance, sur une année universitaire, entre le 1er octobre et le 30 septembre de l'année suivante.

Le rythme de l'alternance est de 1 semaine de formation suivie de 1 semaine ou plus d'activité en entreprise. Le volume horaire global de formation est de 520 heures.

La formation continue, quant à elle, s'adresse à des professionnels en reprise d'études. Elle se déroule sur 16 semaines en formation et de 16 semaines de stage.

L'acquisition des connaissances et des compétences se fait par :

- \* des enseignements en groupes de travaux dirigés (29 étudiants maximum),
- \* des études de cas,

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

- \* des mises en situations professionnelles (projets tutorés principalement).

Le corps enseignant est composé d'enseignants du second degré, d'enseignants-chercheurs et d'intervenants professionnels.

Les étudiants sont évalués par le contrôle continu des connaissances et compétences, ainsi que par la rédaction et la soutenance orale de mémoires professionnels et de rapports d'activité.

L'assiduité à l'ensemble des enseignements est obligatoire et participe à l'obtention du diplôme.

## STAGE

**Stage :** Obligatoire

**Durée du stage :** 16 semaines pour la formation continue

### Stages et projets tutorés :

Le stage, de 16 semaines, est obligatoire pour la formation continue, et donne lieu à la rédaction et à la soutenance d'un rapport.

En formation en apprentissage, les étudiants suivent le

rythme de 1 semaine à l'IUT et d'1 semaine ou plus en entreprise, et rédigent un rapport de fin de cursus et le présentent lors d'une soutenance.

### Projets tuteurés :

Les projets tuteurés sont réalisés par des groupes de trois à cinq étudiants. Ils peuvent être effectués dans le cadre de partenariats avec une entreprise, une association ou toute autre organisation. Les étudiants mettent en pratique les savoirs et savoir-faire ainsi que la méthodologie de conduite de projet.

## Admission

La Licence professionnelle est accessible à tout titulaire d'un bac + 2 (120 ECTS) ou équivalent :

- \* L2 : AES, Droit, Économie, Gestion, etc.
- \* BTS Tertiaire : BTS Tertiaire : CI, MUC, NRC,
- \* DUT : TC, GEA, GACO.

**Date de début de candidature :** 15 févr. 2022

**Date de fin de candidature :** 31 mars 2022

## Et après ?

### TAUX DE RÉUSSITE

100 %

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

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.

## Contacts

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

### **Chef(fe) du département**

Anne-Marie Hinault  
secretariat-tc@iut.parisdescartes.fr

### **Responsable du diplôme**

Anne Elkoubi  
secretariat-pajol@iut.parisdescartes.fr

### **Contact administratif**

01 76 53 49 81  
secretariat-pajol@iut.parisdescartes.fr

### **Formation Continue**

Service de la formation continue et de  
l'alternance  
01 76 53 49 75  
bernadette.amiaud@u-paris.fr

Oui

### **Langue(s) des enseignements**

- Français
- Anglais

### **Lieu de formation**

Site Pajol

## En bref

### **Composante(s)**

Institut universitaire de technologie Paris Rives de Seine

### **Niveau d'études visé**

BAC +3

### **ECTS**

60

### **Public(s) cible(s)**

- Apprenti - Alternant
- Étudiant
- Salarié - Profession libérale
- Responsable entreprise
- Demandeur d'emploi

### **Modalité(s) de formation**

- Formation continue
- Formation professionnelle
- Formation en alternance

### **Validation des Acquis de l'Expérience**

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