

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,
- 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.

STAGES

- Obligatoire
- 16 semaines pour la formation continue

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.

Dates de candidature

Du 9 mars 2020 au 3 avril 2020

Et après

TAUX DE RÉUSSITE

100 %

INSERTION PROFESSIONNELLE

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

RESPONSABLE(S)

Chef(fe) du département

Hinault Anne-Marie

secretariat-tc@iut.parisdescartes.fr

Responsable du diplôme

Elkoubi Anne

secretariat-pajol@iut.parisdescartes.fr

CONTACT(S) ADMINISTRATIF(S)

Contact(s) Formation Initiale

secretariat-pajol@iut.parisdescartes.fr

Tel. 01 76 53 49 81

20 quater, rue du Département

Paris

Contact(s) Formation Continue

Service de la formation continue et de l'alternance

bernadette.amiaud@u-paris.fr

Tel. 01 76 53 49 75

143, avenue de Versailles

Paris

En bref

Composante(s) de la formation

Institut universitaire de technologie

Niveau d'études visé

BAC +3

Durée

1 an

ECTS

60 crédits

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

Oui

Langue(s) des enseignements

- Français
- Anglais

Lieu(x) des enseignements

Site Pajol

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation