

Licence professionnelle

Commercialisation de produits et services

Nature de la formation :

Diplôme national

Crédits ECTS :

60

Parcours :

- Marketing Appliqué aux transactions des industries et services

Langue(s) d'enseignement :

Français

Modalité(s) de la formation :

Formation en présentiel

Formation initiale

Formation continue

Contrat de professionnalisation

Formation en apprentissage

Ouvert en alternance

Lieu(x) de la formation :

MONTLUCON

Pièce(s) jointe(s) à télécharger :

[Télécharger la plaquette de la formation](#)

Présentation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La licence professionnelle Commercialisation de Produits et Services, parcours Marketing Appliqué aux Transactions des Industries et Services (MATIS) :

- Donne toutes les clefs de la réussite à des étudiants BAC+2 qui souhaitent travailler dans la fonction commerciale des entreprises industrielles ou de services, PME ou groupes d'envergure internationale.
- Permet aux étudiants de développer les qualités relationnelles et professionnelles, telles que l'autonomie, le travail en équipe, la capacité d'analyse, la coordination de projets et la gestion des priorités.

Les titulaires de cette licence professionnelle ont acquis des capacités :

- Analyse de l'environnement de l'entreprise, proposition et négociation d'une offre adéquate.
- Suivi et développement des relations avec les partenaires de l'entreprise.
- Prospection commerciale et communication.
- Gestion et organisation de la force de vente.
- Management d'une équipe.
- Evolution possible vers des postes à l'international.

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation propose deux parcours : l'un à temps plein et l'autre en alternance. **Le parcours en alternance est ouvert en contrat de professionnalisation et en contrat d'apprentissage.**

Le contenu des enseignements ainsi que les modalités de contrôle des connaissances sont les mêmes pour les deux cursus.

Les étudiants qui suivent le parcours en alternance ont globalement un rythme de une semaine à l'IUT et une semaine en entreprise après une période d'immersion en entreprise de 2 mois (octobre-novembre).

Les étudiants qui suivent le parcours à temps plein sont en projets tuteurés ou en stage pour les périodes où les alternants sont en entreprise. Ils ont un premier stage de 9 semaines entre octobre et novembre, un deuxième stage de 7 semaines en juin-juillet.

LES + DE LA FORMATION

Partenariats durables avec des entreprises pour l'alternance (certains depuis 2009).

Près de 50% des cours sont dispensés par des professionnels.

L'ouverture à l'international est en cours de développement.

COMPETENCES ET CONNAISSANCES

Maîtriser les techniques de négociation

Communiquer et travailler avec des partenaires en France et à l'étranger

Prospecter en France et à l'étranger, maîtriser les démarches à l'export

Identifier les comportements et processus décision des clients

Exploiter un réseau relationnel à des fins commerciales

Planifier et organiser des projets commerciaux

Elaborer un plan marketing adapté en B to B et aux Services

Etre capable de s'adapter aux négociations spécifiques inter-entreprises et dans les Services

Manager une équipe

Savoir rédiger un contrat et sécuriser les relations contractuelles

Maîtriser les outils de comptabilité financière et analytique

Maîtriser des logiciels informatiques tels que progiciel de gestion

Créer un site internet et des supports de communication

Communiquer sur les réseaux sociaux

DIMENSION INTERNATIONALE

Les étudiants peuvent réaliser leur stage à l'étranger s'ils le souhaitent. Au-delà de 2 mois à l'étranger, les étudiants peuvent bénéficier de bourses ERASMUS.

Tous les ans, jusqu'à 2 étudiants mexicains issus du programme Mexprotec peuvent intégrer la promotion de LP MATIS ce qui enrichi les échanges interculturels entre étudiants et le corps professoral.

Les candidatures Campus France sont également étudiées.

Actuellement, un partenariat avec la Belgique est en cours d'étude et plus précisément un projet de double diplôme avec VIVES University College rattaché à l'Université Catholique de Louvain.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DES LANGUES ÉTRANGÈRES

Pour faciliter l'apprentissage des langues étrangères, les cours se déroulent sous forme de TP. Le laboratoire de langues est privilégié ainsi que les cas pratiques (mise en situation de négociation, d'activité managériale....).

La préparation active au TOEIC est également proposée aux étudiants.

ALTERNANCE

Formation ouverte en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage

Période :

Les étudiants peuvent intégrer cette licence aussi bien en formation initiale, en formation continue ainsi qu'en alternance **par le biais de contrats de professionnalisation ainsi que d'apprentissage.**

Après environ un mois passé en formation, les étudiants partent soit en stage (formation initiale) soit en entreprise (**contrats de professionnalisation ou d'apprentissage**) pour une immersion de plus de deux mois. Puis, le rythme passe sur une semaine en formation et une semaine en entreprise. Les étudiants en formation initiale travaillent sur leur projet tuteuré lorsque ceux en contrats en alternance sont en entreprise (où ils travaillent en parallèle leurs propres projets tuteurés).

STAGE

Les stages, d'une durée totale de 12 semaines à 16 semaines, doivent préparer l'étudiant à devenir à très court terme un collaborateur commercial à part entière, dans une entreprise industrielle ou de services interentreprises.

Ils s'articulent en deux périodes : une première de 8 à 9 semaines au semestre 5, et une seconde faisant le complément en semaines au semestre 6.

Les stages peuvent se dérouler à l'étranger.

Programme

Les informations ci-dessous sont données à titre indicatif et peuvent faire l'objet de mises à jour.

MARKETING APPLIQUÉ AUX TRANSACTIONS DES INDUSTRIES ET SERVICES

- Année LP
- Semestre 1
 -  Remise à niveau
 - **Compétences relationnelles**
9 crédits
 - Communication commerciale et marketing relationnel
 - Négociation - Vente - Achat
 - Langues étrangères d'affaires
 - **Compétences en gestion de l'offre**

9 crédits

- Administration des ventes
- Analyse financière, contrôle budgétaire
- Droit des affaires

- **Compétences technico-commerciales**

6 crédits

- Economie industrielle
- Marketing industriel
- Prospection et marketing direct

- **Compétences techniques**

6 crédits

- Informatique de gestion commerciale
- Logistique et douanes
- Qualité / Propriété intellectuelle

- **Semestre 2**

- **Compétences managériales**

3 crédits

- Management et organisation
- Stratégie d'entreprise
- Management de la servuction

- **Compétences culturelles et linguistiques**

3 crédits

- Environnement et développement international des entreprises
- Langues étrangères vivantes
- Informatique et TIC

-  **Projet tutoré**

9 crédits

- **Unité d'expériences professionnelles**

15 crédits

- Stage

Admission

CONDITIONS

Formation accessible en :

- alternance (**contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation**),
- formation initiale,
- formation continue (congé CIF, financement pôle emploi)
- VAE (Validation des Acquis par l'Expérience)

Les candidats sont sélectionnés sur dossiers et passent éventuellement par la suite un entretien (skype possible).

PRÉ-REQUIS

Le recrutement des étudiants se fait auprès de détenteurs d'un BAC+2 dans le domaine de la gestion et plus particulièrement auprès d'étudiants ayant validé leur DUT TC ou GEA. Des BTS NRC, MUC, Banque, TC sont également recrutés.

Nous sommes également ouvert à des étudiants cherchant une double compétence (DUT secondaire du type MMI, GEII, GMP,...) ou issus de L2 (LEA, information et communication, gestion...).

DATE DE DEBUT DE LA FORMATION

4 septembre 2019

DROITS DE SCOLARITÉ

Niveau Licence/DUT

Et après ?

LES MÉTIERS VISÉS

Les étudiants formés par la licence MATIS interviennent dans des métiers liés au :

- **Marketing** : chargé d'affaires marketing, chargé de mission marketing, chargé de projet marketing, assistant en marketing , chargé d'études marketing, chargé d'études de clientèle, responsables de veilles stratégiques ou commerciales ou marketing...
- **Management** : management de la force de vente, management et gestion de produit, management relation clientèle, directeur de magasin, chef de rayon ou de secteur...
- **Communication** : animation site multimédia, webmaster, community manager, chargé de communication...
- **Commerce et plus spécifiquement dans la négociation vente ou l'achat interentreprises** : assistant commercial, relations commerciales grands comptes, Relation technico commerciale, Gestion de la clientèle bancaire, stratégie commerciale, responsable des approvisionnements...

SECTEUR(S) D'ACTIVITÉS

Les diplômés peuvent intervenir dans toutes les entreprises qu'elles soient locales, nationales ou internationales. Elles peuvent appartenir à différents secteurs et être orientées aussi bien dans le domaine industriel que dans celui des services.

PASSERELLES ET RÉORIENTATION

sans objet

Contacts

RESPONSABLE(S)

MURER DUBOISSET Anne

Tél : +33470022050

Email : Anne.MURER@uca.fr

CONTACT(S) ADMINISTRATIF(S)

Secretariat.tcmontlucon.iut-allier@uca.fr

Tel. +33470022050

Pôle entreprise / alternance

Tel. +33470022029 / +33470022010

pole-entreprise.iut-allier@uca.fr

```
.col-xs-12 { width: 100%; } .col-md-6 { width: 40%; padding-left: 10px; padding-right: 10px; } .col-xs-1,
.col-xs-2, .col-xs-3, .col-xs-4, .col-xs-5, .col-xs-6, .col-xs-7, .col-xs-8, .col-xs-9, .col-xs-10, .col-xs-11, .col-xs-12
{ float: left; } .col-xs-1, .col-sm-1, .col-md-1, .col-lg-1, .col-xs-2, .col-sm-2, .col-md-2, .col-lg-2, .col-xs-3,
.col-sm-3, .col-md-3, .col-lg-3, .col-xs-4, .col-sm-4, .col-md-4, .col-lg-4, .col-xs-5, .col-sm-5, .col-md-5,
.col-lg-5, .col-xs-6, .col-sm-6, .col-md-6, .col-lg-6, .col-xs-7, .col-sm-7, .col-md-7, .col-lg-7, .col-xs-8, .col-sm-8,
.col-md-8, .col-lg-8, .col-xs-9, .col-sm-9, .col-md-9, .col-lg-9, .col-xs-10, .col-sm-10, .col-md-10, .col-lg-10,
.col-xs-11, .col-sm-11, .col-md-11, .col-lg-11, .col-xs-12, .col-sm-12, .col-md-12, .col-lg-12 { min-height: 1px;
position: relative; }
```

Renseignements pratiques

[IUT d'Allier](#)

Université Clermont Auvergne Avenue Aristide-Briand CS 82235

03101 Montluçon Cedex

Tél. : +33 (0)4 70 02 20 00

[Sur Internet](#)



[S'inscrire](#)



[S'orienter](#)



[Enquêtes](#)



[UCA Pro](#)

Offre de formation...

[En alternance](#)

[À distance](#)

[Courte](#)

/**/ .info {width:47%; vertical-align: top; display: inline-block; text-align: center;} /**/

[Valider ses acquis](#)

Tous les diplômes de l'UCA inscrits au [RNCP](#) peuvent faire l'objet d'une [demande de VAE](#). [La VAP](#) peut vous permettre d'intégrer une formation si vous n'avez pas le niveau universitaire requis

Rechercher une formation

```
/**/ .photo{display:none !important;}.date-publication-maj{display:none !important;} /**/ /**/  
.recherche-fulltext{display:none;} /**/
```