Licence professionnelle Management des activités commerciales



L'objectif de la formation est de former des étudiants et des professionnels en formation continue à l'accompagnement des relations commerciales au sein des entreprises.

Mise en avant

La formation se compose de 2 semestres temps plein ou en en alternance. Les étudiants sont évalués tout au long de l'année sous le régime d'examen du contrôle continu incluant obligatoirement deux notes pour chaque élément constitutif (EC) d'une unité d'enseignement (UE).

Présentation

Enjeux

Objectifs, contexte général et enjeux :
L'objectif de la formation est de former des étudiants et des professionnels en formation continue à l'accompagnement des relations commerciales au sein des entreprises. La formation permet d'approfondir des connaissances et des savoir-faire en commerce afin de garantir une meilleure maîtrise de toutes les techniques d'approche des marchés. Elle vise à former des vendeurs et des acheteurs qui interviennent, sur des marchés porteurs ou émergeants. Les entreprises de toutes tailles et dans tous les secteurs, sont demandeuses de ces profils, mais les PME du territoire ont des besoins particulièrement importants. Les métiers accessibles aux diplômés de cette licence professionnelle sont :

- acheteur
- attaché commercial
- chargé de développement commercial
- chargé de portefeuille client
- responsable de secteur
- attaché commercial export
- responsable de marché

L'essentiel

Nature de la formation

Diplôme national

Public

Niveau(x) de recrutement

- Baccalauréat +2

Langues d'enseignement

- Français

Rythme

- En alternance
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Lieu(x) de la formation

- Clermont-Ferrand

Spécificités

Les entreprises faisant confiance à la formation sont : MICHELIN, SNCF, ERDF, GRDF, LA POSTE, BANQUES FRANCAISES (CREDIT AGRICOLE, BANQUE POPULAIRE, LA POSTE, BNP), CASTORAMA, IKEA, ALDI, CARREFOUR, GROUPAMA, Laboratoire THEA, ORANGE, LIMAGRAIN, CONFORAMA, BOULANGER, POINT P, PUM PLASTIQUE, JOHN DEERE, NEW HOLLAND, Groupe CASINO, MERCEDES, Auvergne Aéronautique, RENAULT, GEFCO, Parc Animalier d'Auvergne, COMPTOIR DU PERSONNEL, FENWICK, MAC DONALD, Transports Frigorifiques BLANCHY, BUREAU VALLEE, ROUCHY, METANOR, Blue TINTO et autres PME-PMI de la région Auvergne Rhône Alpes.

Admission

Pré-requis

Niveau(x) de recrutement

Baccalauréat +2

Formation(s) requise(s)

Titulaires d'un diplôme Bac+2 tertiaire BTS : MUC, NRC, Assistant de gestion PME PMI, Commerce International, Communication d'Entreprise, Assurance, Banque... DUT : GEA, Tech de Commercialisation, GACO ou Dispositif de Validation des Acquis Professionnels (VAP)

Candidature

Modalités de candidature

Sur l'interface E-candidat : https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView
Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien sera proposé. Toutes les informations seront communiquées via E-candidat. (25 à 30 stagiaires recrutés par cycle d'études)

Programme

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

Contacts

IAE Clermont Auvergne - School of Management

IAE Clermont Auvergne - School of Management 11, boulevard Charles-de-Gaulle TSA 10405 63001 Clermont-Ferrand Cedex

Renseignements

Responsable(s) de formation

Sylvain BERTEL
Tel. +33473177728
Sylvain.BERTEL@uca.fr
https://iae.uca.fr/

Contacts administratifs

Contacts généraux :

Scolarité : scola.iae@uca.fr

Formation continue : fc.iae@uca.fr

Alternance : alternance-stages.iae@uca.fr

LP Mgt activités commerciales parc. Mgt relat° commerciales

LP Management des activités commerciales parc. Management des relations commerciales

- AN 1
  - Semestre 1
    - Bloc A
      - UE 1 Relation Vente *6 crédits*
        - Techniques de négociation

- Anglais Commerce International
- UE 2 Environnements fournisseurs *6 crédits*
  - Gestion de production, Approvisionnement, Logistique
  - Informatique
- UE 3 Management des activités du commerce international *18 crédits*
  - Management responsable
  - Sensibilisation à la variable culturelle et son management
  - Construction d'offre et de distribution internationale
  - Administration des ventes, tableau de bord commerciaux
  - Construction B to B en environnement international

- Semestre 2
  - Bloc B
    - UE 4 Management des spécificités du Commerce International *9 crédits*
      - E-Marketing
      - Identité numérique
      - Politique relationnelle et fidélisation
      - Comportement du consommateur
      - Connaissance du client et des marchés internationaux
      - Vente et suivi d'équipe: objectifs de négociation
      - Processus export, prospection de marché, stratégie com
      - Environnement digitaux
      - Communication
      - Anglais Commerce International
  - Bloc C
    - UE 5 Projet tutoré *9 crédits*
    - UE 6 Stage/Alternance *12 crédits*

Rythme

Alternance

Les étudiants en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation) suivent un calendrier d'alternance : 1mois d'école en septembre pour l'acquisition des fondamentaux, puis une période de 2 mois dans l'entreprise, suivi de 1 semaine école/ 1 semaine entreprise.
Les étudiants en formation continue ou reprise d'études peuvent suivre selon leur souhait la formation en calendrier d'alternance ou en temps plein.

Stage(s)

Stage(s)

Oui

Informations complémentaires sur le(s) stage(s)

L'alternance pour cette formation est privilégiée.
La formation est proposée en contrat d'apprentissage, en contrat de professionnalisation, en formation continue et reprise d'études.
Si un stage est effectué la durée minimale est de 12 semaines et la durée maximale est de 16 semaines.

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac +3

Compétences visées

Activités visées / compétences attestées

Les diplômés doivent pouvoir accompagner les entreprises dans leur démarche commerciale. Les formes de cet accompagnement sont multiples: Il peut s'agir de construire ou développer les ventes ou les implantations, de suivre les procédures d'achats (front office)ou d'organiser la gestion des opérations logistiques,documentaires et administratives (middle office).
- Savoir s'exprimer, comprendre le contenu d'une documentation en anglais et soutenir une petite conversation de la vie courante.
- Être à l'aise avec l'outil bureautique.
- Être capable d'identifier les besoins du client (écoute et observation).
- Être capable de conclure une vente (connaître, appliquer et adapter les techniques de négociation aux situations rencontrées, capacité à se maîtriser, à garder en vue les objectifs de l'entretien).
- Être capable de développer le chiffre d'affaires et de trouver les leviers d'action pour y parvenir (analyse de données pour identifier des marchés porteurs nationaux et étrangers, pour segmenter le portefeuille des clients).
- Être capable d'évaluer et corriger ses actions (construction de tableau de bord commerciaux, identification des indicateurs clés et critiques).
- Être capable d'animer, encadrer et motiver une petite équipe de commerciaux.

Poursuites d'études

Les étudiants peuvent éventuellement continuer leurs études dans les masters spécialité Commerce. Toutefois ceci reste exceptionnel car la Licence professionnelle débouche normalement sur le marché du travail.

Passerelles et réorientation

La formation propose également à ses étudiants de revenir dans un cursus classique en L2 ou L3 de la Licence Gestion pour ceux qui souhaitent intégrer un MASTER par la suite.

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité

D1407 : Relation technico-commerciale
M1707 : Stratégie commerciale
D1406 : Management en force de vente
M1101 : Négociateur à l'international
D1401 : Assistanat commercial
M1701 : Administration des ventes

Insertion professionnelle

Il peut occuper les postes suivants : assistant commercial, attaché commercial, responsable de marché, chargé d'affaires, attaché commercial sédentaire, chargé de portefeuille client, responsable expansion, responsable de secteur, vendeur export, attaché commercial export, assistant export, acheteur, chargé de développement commercial, assistant manager dans le domaine des services.

Inscriptions

Coût de la formation

Les tarifs de la formation sont votés par année universitaire et sont susceptibles d'évoluer.

- Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 6 110€ (13€/ heure)

- Contrat de professionnalisation : 6 110€ (13€/ heure)

- Contrat d'apprentissage : coût contrat définit par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.

1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, L'IAE Clermont auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat définit par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

- Droits d'inscription universitaire : 170€ (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés) (Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire.)