

Mention MANAGEMENT STRATEGIQUE

Licence Professionnelle

**MANAGEMENT DES
ACTIVITES COMMERCIALES
(MRC)**



Parcours « Management des Activités Commerciales » (MAC)

Semestre 1 – 2017-2018

UE	Intitulés	Nombre d'heures	ECTS	Modalités examen
UE 1	Langues et fondements internationaux Anglais Ethique des affaires Droit	60 30 10 20	9	CC
UE 2	Environnement Economique et Responsabilité Commerciale Economie générale Management responsable Outils mathématiques et de gestion appliqués à la fonction commerciale	60 20 20 30	9	CC
UE 3	Management et spécificité du commerce international Management et commercialisation des services Sensibilisation à la variable culturelle et son management Administration des ventes, tableau de bord commerciaux Construction d'offre et sa distribution	90 20 20 20 30	12	CC
		210	30	

Parcours « Management des Activités Commerciales » (MAC)

Semestre 2 – 2017-2018

UE 4	NTIC, Communication internationale Informatique Communication Droit international	50 20 16 14	6	CC
UE 5	Construction des Relations Commerciales internationales Processus export, prospection de marché, stratégie commerciale et adaptation d'offre Gestion de production approvisionnement et logistique Construction et management de la relation commerciale B to B	50 20 10 20	6	CC
UE 6	Management et fidélisation des Relations Commerciales internationales Connaissance du client et du marché : analyse de données marchées Politique relationnelle et fidélisation Vente et suivi d'équipe : objectifs de négociation et de prospection Techniques de négociation	90 20 20 20 30	6	CC
UE 7	Projet tutorés		3	Rapport + Soutenance
UE 8	Stage		9	Rapport + Soutenance
		190	30	

Début de la formation : début septembre

Fin de la formation : fin septembre (après soutenances de stage)

Calendrier des cours 2017-2018

calendrier 2017/2018																			
EUM -Pôle JAUDE - 11, bd Charles de GAULLE - - 63000 Clermont-Ferrand																			
licence professionnelle Management des relations commerciales																			
2017				2018															
septemb re	Octobre	novembr e	décemb re	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept							
1	V	1	D	1	V	1	J	1	D	1	M	1	V	1	D	1	M	1	S
2	S	2	L	2	S	2	V	2	V	2	L	2	S	2	L	2	J	2	D
3	D	3	M	3	D	3	M	3	S	3	M	3	D	3	M	3	V	3	sou
4	L	4	M	4	S	4	J	4	D	4	M	4	L	4	M	4	S	4	L
5	M	5	J	5	D	5	M	5	V	5	L	5	J	5	M	5	D	5	M
6	M	6	V	6	L	6	M	6	S	6	M	6	V	6	D	6	M	6	jury
7	J	7	S	7	M	7	J	7	D	7	M	7	J	7	J	7	V	7	J
8	V	8	D	8	M	8	V	8	L	8	J	8	D	8	D	8	M	8	S
9	S	9	L	9	J	9	S	9	M	9	V	9	V	9	S	9	L	9	D
10	D	10	M	10	V	10	D	10	M	10	S	10	M	10	D	10	V	10	L
11	L	11	M	11	S	11	J	11	D	11	M	11	V	11	L	11	M	11	M
12	M	12	J	12	D	12	M	12	V	12	L	12	J	12	S	12	D	12	M
13	M	13	V	13	L	13	M	13	S	13	M	13	V	13	D	13	M	13	J
14	J	14	S	14	M	14	J	14	D	14	M	14	S	14	L	14	J	14	V
15	V	15	D	15	M	15	V	15	L	15	J	15	D	15	M	15	V	15	S
16	S	16	L	16	J	16	S	16	M	16	V	16	V	16	S	16	L	16	D
17	D	17	M	17	V	17	D	17	M	17	S	17	M	17	J	17	D	17	L
18	L	18	M	18	S	18	L	18	J	18	D	18	V	18	V	18	L	18	M
19	M	19	J	19	D	19	M	19	V	19	L	19	J	19	S	19	M	19	M
20	M	#	V	20	L	20	M	20	S	20	M	#	V	20	D	20	M	20	rat
21	J	21	S	21	M	21	J	21	D	21	M	21	S	21	L	21	J	21	rat
#	V	#	D	22	M	22	V	22	L	22	J	22	J	22	M	22	V	22	S
#	S	#	L	23	J	23	S	23	M	23	V	23	V	23	S	23	L	23	D
#	D	#	M	24	V	24	D	24	M	24	S	#	M	24	J	24	D	24	L
#	L	#	M	25	S	25	L	25	J	25	D	#	M	25	V	25	L	25	M
#	M	#	J	26	D	26	M	26	V	26	L	26	L	#	S	26	M	26	M
#	M	#	V	27	L	27	M	27	S	27	M	27	M	#	D	27	D	27	jury
#	J	#	S	28	M	28	J	28	D	28	M	28	M	#	S	28	L	28	V
#	V	#	D	29	M	29	V	29	L	29	J	#	D	29	M	29	V	29	S
#	S	#	L	30	J	30	S	30	M	30	V	#	L	30	M	30	S	30	D
#		31	M	31	D	31	M			31	S			31	J				
Périodes universitaires				19 semaines à environ 32h/S soit															
Périodes en Entreprise																			
soutenances / rattrapage / jury 2ème session																			
Périodes possibles en entreprise																			

Parcours « Management des Activités Commerciales (MAC) IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM)

1. PRESENTATION

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
RESPONSABLE	BERTEL SYLVAIN – MCU IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM) 11 bvd Charles de Gaulle 63000 Clermont-Ferrand Mail : sylvain.bertel@uca.fr
CONTACTS ADMINISTRATIFS	- FORMATION INITIALE : Amandine GAUME - 04 73 17 77 24 - amandine.gaume@uca.fr - FORMATION CONTINUE : Morgane BOURDASSOL - 04 73 17 77 67 - morgane.bourdassol@uca.fr
OBJECTIFS DE LA FORMATION	<p>Le parcours Management des Activités Commerciales (MAC) est une Licence professionnelle de référence faisant partie de l' IAE de Clermont Ferrand. C'est une formation généraliste offrant une vision transversale de l'entreprise et dont l'objectif est d'apporter une DOUBLE COMPETENCE centrée sur le management et le commerce :</p> <ul style="list-style-type: none"> - en FORMATION INITIALE, à de jeunes diplômés de l'enseignement supérieur (bac+2) ; <ul style="list-style-type: none"> • Commerciales (ingénieurs, littéraires, juristes, linguistes, psychologues...), • désireux de renforcer leur formation première et/ou de faciliter leur insertion professionnelle. - en FORMATION CONTINUE, à des personnes en activité ou en recherche d'emploi; <ul style="list-style-type: none"> • souhaitant consolider une formation initiale et/ou une pratique professionnelle, • cherchant à se repositionner et à donner un nouvel élan à leur carrière. <p>En offrant la maîtrise de concepts, de méthodes et de techniques commerciales, ce parcours doit permettre aux publics concernés ;</p> <ul style="list-style-type: none"> • d'intégrer une dimension « Commerciale » dans les emplois et les activités qui seront les leurs, • d'évoluer vers des responsabilités élargies intégrant les impératifs actuels du management des activités commerciales.
ORGANISATION DE LA FORMATION	<p>Le parcours Management des Activités Commerciales (MAC) est une formation en un an. Les cours se déroulent selon un rythme d'alternance ou en formation initiale.</p> <p>pour les personnes en formation initiale, Les cours commencent début septembre pour se terminer début juillet. Les étudiants effectuent un stage de 12 à 16 semaines pour valider le stage obligatoire de licence professionnelle.</p>

	<p>La formation se décompose en 2 Semestres (voir schéma général à la fin du document). 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). Les modalités retenues (travaux individuels ou de groupe, écrits, oraux) sont communiquées avant chaque cours aux étudiants et dépendent de la matière et des intervenants, universitaires et professionnels.</p> <p>Le jury, composé de 3 enseignants-chercheurs permanents et d'un professionnel d'entreprise intervenus dans la formation, se réunit à l'issue de chaque semestre. Il valide la formation suivie par l'étudiant et délivre les crédits ECTS correspondants. Une 2eme session est organisé en septembre en cas d'échec en 1ere session.</p> <p>Calendrier d'alternance : 1 mois d'école au départ pour l'acquisition des fondamentaux. Puis une période de 2 mois dans l'entreprise (formation des commerciaux aux produits et techniques de l'entreprise) ; puis alternance hebdomadaire. pour les personnes en formation initiale.</p> <p>Cf. calendrier de la formation ci-dessus</p>
<p>LIEN POUR LES ECHANGES INTERNATIONAUX</p>	<p>Le Service des Relations Internationales aident les étudiants dans leur recherche de stage à l'étranger et les accompagnent dans les modalités administratives (traduction, rédaction des conventions...)</p>
<p>CONDITIONS DE CANDIDATURE</p>	<p><input type="checkbox"/> score SIM <input type="checkbox"/> CLES <input type="checkbox"/> TOEIC</p>
<p>PRE-REQUIS</p>	<p>Par définition, le parcours Management des Activités Commerciales (MAC) s'adresse aux personnes désirant développer des activités commerciales mais ne nécessite aucun pré-requis au départ de la formation.</p> <p>Pour la formation initiale, elle vise à intégrer des étudiants venant de différentes formations de la région : l'institut des métiers de Clermont-Ferrand, BTS Management des Unités Commerciales, BTS Négociation et Relations Commerciales au sein de la formation en formation par alternance ou en formation initiale.</p> <p>Pour les personnes de formation continue, le but est à la fois de valider l'expérience acquise et de compléter leur portefeuille de compétences, en lien avec les évolutions de leur projet professionnel.</p>

2. COMPETENCES, METIERS, POURSUITES D'ETUDES

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
COMPETENCES ET CONNAISSANCES ACQUISES	<p>En fin de cursus, l'objectif est que les diplômé(e)s disposent :</p> <ul style="list-style-type: none"> des connaissances générales pour pouvoir accompagner les entreprises dans leurs activités commerciales, des pratiques et des techniques relatives à la prise de décision permettant 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). d'une approche transversale de l'entreprise leur permettant de dégager à la fois les synergies et les apports spécifiques de chaque fonction présente dans la structure.
ENTREPRISES & SECTEURS D'ACTIVITES	<p>En ce sens, les étudiants de la Licence professionnelle peuvent aussi bien travailler dans les petites, moyennes ou grandes entreprises. Chaque enseignement vise à atteindre un niveau d'expertise et à alimenter la vision transversale nécessaire en matière de management commercial.</p>
POURSUITE D'ETUDES	<input type="checkbox"/> M1 <input type="checkbox"/> M2 (précisez les parcours possibles au sortir du M1) <input type="checkbox"/> Doctorat
INSERTION PROFESSIONNELLE	<p>L'enquête insertion des diplômés est disponible sur le site l'Université Clermont Auvergne (UCA) http://www.uca.fr/formation/insertion-professionnelle/devenir-des-diplomes/</p>

3. STAGE ET ALTERNANCE

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
STAGE	<p>Stage obligatoire de 12 à 16 semaines maximum.</p> <p>Possibilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> -pour les personnes en activité de remplacer le stage par un rapport d'activité portant sur un projet spécifique, -pour tout étudiant de remplacer le stage par un contrat d'engagement en partenariat avec le PEEA PEPITE afin de valider la faisabilité d'un projet de création d'entreprise. <p>La durée et les conditions d'évaluation pour ces 2 cas de figure sont alignées sur le stage (rapport + soutenance)</p>
OUVERT EN ALTERNANCE	<input checked="" type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non Cf. Calendrier ci-dessous
TYPE DE CONTRAT	<input checked="" type="checkbox"/> Contrat d'apprentissage <input checked="" type="checkbox"/> Contrat de professionnalisation

4. COMMUNICATION

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
<p>CONDITIONS D'ACCES, CANDIDATURE</p>	<p>Le parcours Management des Activités Commerciales (MAC) est ouvert aux candidats ayant fait peu ou pas de gestion, titulaires d'un diplôme de niveau Bac +2 ou équivalent:</p> <p>- En FORMATION INITIALE, les étudiants relèvent généralement des profils suivants. : l'institut des métiers de Clermont-Ferrand, BTS Management des Unités Commerciales, BTS Négociation et Relations Commerciales au sein de la formation en formation par alternance ou en formation initiale.</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTS Management des Unités Commerciales • BTS Négociation et Relations Commerciales, • DUT GEA, • DUT Technique de commercialisation, • L2 DEG • autres, à étudier avec le responsable de formation ... <p>- En FORMATION CONTINUE, les personnes sont issues de tous les secteurs d'activité. En fonction ou en recherche d'emploi, s'ils ne disposent pas des diplômes requis, ils peuvent se porter candidats au titre de la procédure de validation des acquis (VAP / VAE - www.u-clermont1.fr).</p>
<p>LES + DE LA FORMATION</p>	<p>Cette formation est proposée par l'IAE Auvergne qui est une École Universitaire de Management (EUM), membre du réseau des 32 Instituts d'Administration des Entreprises (IAE) existant en France.</p> <p>Elle propose une pédagogie originale grâce à la variété des profils des participants (scientifiques, juristes, littéraires, ...) et à des méthodes de formation adaptées à des groupes à effectifs réduits, constitués à l'issue d'une sélection rigoureuse.</p>