

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2025/2026

DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°40504



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

01

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

02

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

05-06

PROGRAMME ET
CALENDRIER DE LA
FORMATION



OBJECTIFS

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 émergents.

COMPÉTENCES

- 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 client).
- Être capable d'évaluer et corriger ses actions (construction de tableaux de bord commerciaux, identification des indicateurs clés et critiques).
- Être capable d'animer, encadrer et motiver une petite équipe de commerciaux.
- Comprendre les contraintes de production et de logistique et leur impact sur le contenu de la négociation.
- Comportement et posture au travail.



MÉTIERS VISÉS

- Assistant commercial,
- Attaché commercial,
- Responsable de marché,
- Chargé d'affaires,
- Attaché commercial sédentaire,
- Assistant export,
- Acheteur,
- Chargé de développement commercial,
- Assistant manager dans le domaine des services
- Chargé de portefeuille client,
- Responsable expansion,
- Responsable de secteur,
- Vendeur export,
- Attaché commercial export,

CODES ROME

- 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

SECTEURS D'ACTIVITÉ

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.

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/enquetes-licences-professionnelles>



DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **03/03/2025** au **06/04/2025** sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat pourra éventuellement être organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (25 à 30 stagiaires recrutés par cycle d'études).

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+2 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+2).

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en contrat d'alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...).

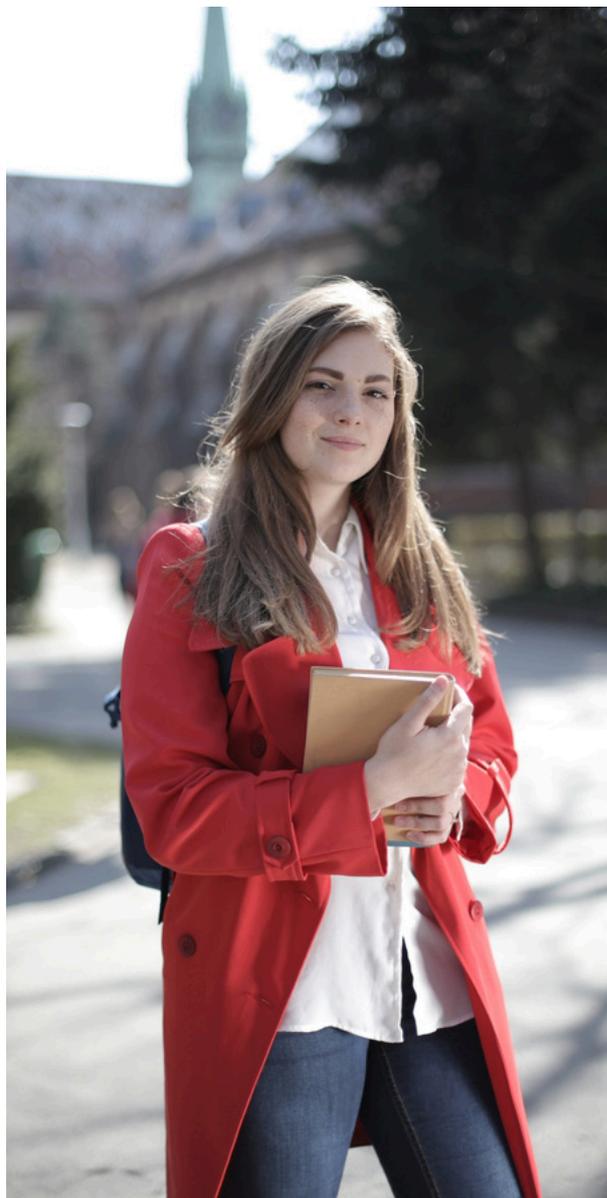
DURÉE ET DATES

Du **15/09/2025** au **04/09/2026**

444 heures de présence universitaire (374 de cours + 70 heures projets tutorés) et application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.





COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 6 304.80 € (14.20 €/heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 304.80 € (14.20 €/heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini 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 (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations 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 (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 175 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2025/2026, ils seront connus en juillet 2025.)

CONTACTS

• **Responsable pédagogique** :
Sylvain Bertel – Maître de conférences / sylvain.bertel@uca.fr

- **Scolarité** : scola.iae@uca.fr
- **Formation continue** : fc.iae@uca.fr
- **Alternance** : alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



PROGRAMME DE LA FORMATION

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs)	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
Semestre 1			
6	RELATIONS VENTES	Techniques de négociations	17h (10CM+7TD)
		Anglais Commerce international	25h TD
6	ENVIRONNEMENT FOURNISSEURS	Gestion de production, approvisionnements, logistique	17h (10CM+7TD)
		Informatique	17h (10CM+7TD)
18	MANAGEMENT DES ACTIVITÉS DU COMMERCE INTERNATIONAL	Management responsable pour commerce international	20h (12CM+8TD)
		Sensibilisation à la variable culturelle et son management	20h (10CM+10TD)
		Construction d'offre et distribution internationale	20h (10CM+10TD)
		Administration des ventes et tableau de bord commerciaux	30h (15CM+15TD)
		Construction B to B	15h CM
Semestre 2			
9	MANAGEMENT DES SPÉCIFICITÉS DU COMMERCE INTERNATIONAL	E-marketing	17h (10CM+7TD)
		Identité numérique	17h (10CM+7TD)
		Politique relationnelle et fidélisation	17h (10CM+7TD)
		Comportement du consommateur	17h (10CM+7TD)
		Connaissance du client et du marché : analyse de données marchés	20h (10CM+10TD)
		Vente et suivi d'équipe : objectifs de négociation et de prospection	20h (10CM+10TD)
		Processus export, prospection de marché	20h (10CM+10TD)
		Environnements digitaux	20h (10CM+10TD)
		Communication	20h (12CM+8TD)
		Anglais Commerce international	25h (25TD)
9	PROJET TUTORÉ	Projet tutoré	70h TD
12	ALTERNANCE	Alternance	

LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES
Parcours MANAGEMENT DES RELATIONS COMMERCIALES (LP MAC)
444 heures de présence universitaire (374h de cours et 70h projet tutorés) du 15/09/2025 au 04/09/2026

09/2025		10/2025		11/2025		12/2025		01/2026		02/2026		03/2026		04/2026		05/2026		06/2026		07/2026		08/2026		09/2026			
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap
1	Lun	Mer						Jeu	J. del'As	Dim		1	Dim	Mer		Ven	1er Mai	1	Lun	Mer		1	Sam	1	Mar		
2	Mar	Jeu						Ven		Lun		2	Lun	Jeu		Sam		2	Mar	Jeu		2	Dim	2	Mer		
3	Mer	Ven						Sam		Mar		3	Mar	Ven		Dim		3	Mer	Ven		3	Lun	3	Jeu		
4	Jeu	Sam						Dim		Mer		4	Mer	Sam		Lun		4	Jeu	Sam		4	Mar	4	Ven		
5	Ven	Dim						Lun		Jeu		5	Jeu	Dim		Mar		5	Ven	Dim		5	Mer	5	Sam		
6	Sam	Lun						Mar		Ven		6	Ven	Lun		Jeu		6	Sam	Lun		6	Jeu	6	Dim		
7	Dim	Mar						Mer		Sam		7	Sam	Mar		Mer		7	Dim	Mar		7	Ven	7	Lun		
8	Lun	Mer						Jeu		Dim		8	Dim	Mer		Ven		8	Lun	Mer		8	Sam	8	Mar		
9	Mar	Jeu						Ven		Lun		9	Lun	Jeu		Sam		9	Mar	Jeu		9	Dim	9	Mer		
10	Mer	Ven						Sam		Mar		10	Mar	Ven		Dim		10	Mer	Ven		10	Lun	10	Jeu		
11	Jeu	Sam						Dim		Mer		11	Mer	Sam		Lun		11	Jeu	Sam		11	Mar	11	Ven		
12	Ven	Dim						Lun		Jeu		12	Jeu	Dim		Mar		12	Ven	Dim		12	Mer	12	Sam		
13	Sam	Lun						Mar		Ven		13	Ven	Lun		Mer		13	Sam	Lun		13	Jeu	13	Dim		
14	Dim	Mar						Mer		Sam		14	Sam	Mar		Jeu		14	Dim	Mar		14	Ven	14	Lun		
15	Lun	Début de formation						Jeu		Dim		15	Dim	Mer		Ven		15	Lun	Mer		15	Sam	15	Mar		
16	Mar	Jeu						Ven		Lun		16	Lun	Jeu		Sam		16	Mar	Jeu		16	Dim	16	Mer		
17	Mer	Ven						Sam		Mar		17	Mar	Ven		Dim		17	Mer	Ven		17	Lun	17	Jeu		
18	Jeu	Sam						Dim		Mer		18	Mer	Sam		Lun		18	Jeu	Sam		18	Mar	18	Ven		
19	Ven	Dim						Lun		Jeu		19	Jeu	Dim		Mar		19	Ven	Dim		19	Mer	19	Sam		
20	Sam	Lun						Mar		Ven		20	Ven	Lun		Mer		20	Sam	Lun		20	Jeu	20	Dim		
21	Dim	Mar						Mer		Sam		21	Sam	Mar		Jeu		21	Dim	Mar		21	Ven	21	Lun		
22	Lun	Mer						Jeu		Dim		22	Dim	Mer		Ven		22	Lun	Mer		22	Sam	22	Mar		
23	Mar	Jeu						Ven		Lun		23	Lun	Jeu		Sam		23	Mar	Jeu		23	Dim	23	Mer		
24	Mer	Ven						Sam		Mar		24	Mar	Ven		Dim		24	Mer	Ven		24	Lun	24	Jeu		
25	Jeu	Sam						Dim		Mer		25	Mer	Sam		Lun		25	Jeu	Sam		25	Mar	25	Ven		
26	Ven	Dim						Lun		Jeu		26	Jeu	Dim		Mar		26	Ven	Dim		26	Mer	26	Sam		
27	Sam	Lun						Mar		Ven		27	Ven	Lun		Mer		27	Sam	Lun		27	Jeu	27	Dim		
28	Dim	Mar						Mer		Sam		28	Sam	Mer		Jeu		28	Dim	Mar		28	Ven	28	Lun		
29	Lun	Mer						Jeu		Jeu		29	Dim	Mer		Ven		29	Lun	Mer		29	Sam	29	Mar		
30	Mar	Jeu						Ven		Ven		30	Lun	Jeu		Sam		30	Mar	Jeu		30	Dim	30	Mer		
31	Mer	Ven						Sam		Sam		31	Mar	Dim		Dim		31		Ven		31	Lun	31			
	0,0	0,0						0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		

Dimanches et jours fériés et fermetures centre
Fermeture IAE mais possible période en entreprise

Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise
Pour les stages : Périodes en entreprise possible

1/2 journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise

Périodes universitaires 444h

En application de l'Article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves, l'alternant, en contrat d'apprentissage uniquement a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui les précède et sur la période entreprise. Ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés.

NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](#)



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](#)



[@iae_clermont_auvergne](#)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE