

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2026/2027

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

Cette Licence Professionnelle propose une formation de haut niveau et l'acquisition de compétences duales : des compétences en Management du Business et des compétences en Management IT.

Le rôle d'un manager commercial est essentiel pour garantir le succès d'une entreprise. Pour réaliser ses tâches, il s'appuie sur les outils informatiques Commerciaux (IT) de type Relation Commerciales (CRM).

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 et en environnements IT, afin de garantir une excellente maîtrise de toutes les techniques d'approches et d'analyse des marchés.

Elle vise à former des collaborateurs (trices) qui interviennent, sur des marchés porteurs ou émergents.

COMPÉTENCES

- Être capable d'identifier les besoins du client (écoute et observation) et construire des solutions.
- 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 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 équipe de commerciaux.
- Être capable de gérer et développer une unité retail.
- Maîtriser les enjeux des services.
- Comportements et postures au travail.



MÉTIER VISÉS

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

CODES ROME

- D1407 Relation technico-commerciale
- M1707 Stratégie commerciale
- D1406 Management en force de vente
- D 1506 Marchandisage
- M1101 Négociateur à l'international
- D1401 Assistanat commercial
- M1701 Administration des ventes
- D 1501 Animation de vente

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les entreprises de toutes tailles et dans tous les secteurs, sont demandeuses de ces profils y compris les PME-PMI.

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

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



DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **02/03/2026** au **12/04/2026** 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 **07/09/2026** au **03/09/2027**

417 heures de présence universitaire (382h de cours et 35h de projet tutoré) 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, ...) : 6 255 € (15 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 255 € (15 €/ 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 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026.)

CONTACTS

• Responsables pédagogiques :

Sylvain BERTEL – Maître de conférences / sylvain.bertel@uca.fr

Lionel COLOMBEL - Maître de conférences / lionel.colombel@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			
9	NÉGOCIATION-VENTE - MANAGEMENT DES ÉQUIPES DE POINT DE VENTE	Relation Vente B to C	20h (5CM+15TD)
		Management des collaborateurs (trices) du point de vente	20h (5CM+15TD)
		Anglais Commercial	20h TD
6	MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES UNITÉS RETAIL	Analyse du marché de la Zone de chalandise	30h (25CM+5TD)
		Connaitre les consommateurs	18h (10CM+8TD)
		Merchandising - Retail Concepts Stores – Digital merchandising	25h (10CCM+15TD)
6	RESPONSABILITÉ DURABLE COMMERCIALE	Construction B to B	18h (10CM+8TD)
		Management responsable pour commerce international	18h (10CM+8TD)
9	ADMINISTRATION DES VENTES AVEC DES IT	Administration des ventes et tableaux de bord commerciaux	18h (10CM+8TD)
		Logiciels dédiés aux environnements commerciaux	18h (10CM+8TD)
		Construction d'offre et distribution internationale	18h (10CM+8TD)
Semestre 2			
3	MARKETING MANAGEMENT	Marketing Management des Services du point de vente	25h (20CM++5TD)
		Stratégie Environnement Omnicanal	20h (15CM+5TD)
		Nouveaux environnements et Tendances Sociétales de consommation	12h CM
3	MANAGEMENT DE LA COMMUNICATION COMMERCIALE	Communication Commerciale	18h (10CM+8TD)
		Anglais commerce international	20h TD
		Processus export, prospection de marché	10h CM
3	MANAGEMENT DES PROCESSUS COMMERCIAUX AVEC DES IT	Management de la performance commerciale en IT	18h (10CM+8TD)
		Environnements digitaux commerciaux	18h (10CM+8TD)
		Gestion commerciale des approvisionnements	18h (10CM+8TD)
9	PROJET TUTORÉ	Projet tutoré	35h
12	ALTERNANCE	Alternance / Stage	

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à la disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.

LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES
Parcours BUSINESS MANAGER & IT (LP MAC)

417 heures de présence universitaire (382 de cours et 35 de projet tutorés) du 07/09/2026 au 03/09/2027

09/2026		10/2026		11/2026		12/2026		01/2027		02/2027		03/2027		04/2027		05/2027		06/2027		07/2027		08/2027		09/2027	
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	Mar	Jeu		Dim	Toussaint	1	Mar	Ven	J. de l'An	Lun		1	Lun	Jeu	Sam	1er Mai	1	Mar		Jeu	Dim		1	Mer	
2	Mer	Ven		Lun		2	Mer	Sam	Mar	Mar		2	Mar	Ven	Dim		2	Mer		Ven	Lun		2	Jeu	
3	Jeu	Sam		Mar		3	Jeu	Dim	Mer	Mer		3	Mer	Sam	Lun		3	Jeu		Sam	Mar		3	Ven	
4	Ven	Dim		Mer		4	Ven	Lun		Jeu		4	Jeu	Dim	Mar		4	Ven		Dim	Mer		4	Sam	
5	Sam	Lun		Jeu		5	Sam	Mar		Ven		5	Ven	Lun	Mer		5	Sam		Lun	Jeu		5	Dim	
6	Dim	Mar		Ven		6	Dim	Mer		Sam		6	Sam	Mar	Jeu	Ascens.	6	Dim		Mar	Ven		6	Lun	
7	Lun	Mer		Sam		7	Lun	Jeu		Dim		7	Dim	Mer	Ven		7	Lun		Mer	Sam		7	Mar	
8	Mar	Jeu		Dim		8	Mar	Ven		Lun		8	Lun	Jeu	Sam	Victoire	8	Mar		Jeu	Dim		8	Mer	
9	Mer	Ven		Lun		9	Mer	Sam		Mar		9	Mar	Ven	Dim		9	Mer		Ven	Lun		9	Jeu	
10	Jeu	Sam		Mar		10	Jeu	Dim		Mer		10	Mer	Sam	Lun		10	Jeu		Sam	Mar		10	Ven	
11	Ven	Dim		Mer	Armist.	11	Ven	Lun		Jeu		11	Jeu	Dim	Mar		11	Ven		Dim	Mer		11	Sam	
12	Sam	Lun		Jeu		12	Sam	Mar		Ven		12	Ven	Lun	Mer		12	Sam		Lun	Jeu		12	Dim	
13	Dim	Mar		Ven		13	Dim	Mer		Sam		13	Sam	Mar	Jeu		13	Dim		Mar	Ven		13	Lun	
14	Lun	Mer		Sam		14	Lun	Jeu		Dim		14	Dim	Mer	Ven		14	Lun		Mer	Sam		14	Mar	
15	Mar	Jeu		Dim		15	Mar	Ven		Lun		15	Lun	Jeu	Sam		15	Mar		Jeu	Dim	Assomp.	15	Mer	
16	Mer	Ven		Lun		16	Mer	Sam		Mar		16	Mar	Ven	Dim		16	Mer		Ven	Lun		16	Jeu	
17	Jeu	Sam		Mar		17	Jeu	Dim		Mer		17	Mer	Sam	Lun	Pentecôte	17	Jeu		Sam	Mar		17	Ven	
18	Ven	Dim		Mer		18	Ven	Lun		Jeu		18	Jeu	Dim	Mar		18	Ven		Dim	Mer		18	Sam	
19	Sam	Lun		Jeu		19	Sam	Mar		Ven		19	Ven	Lun	Mer		19	Sam		Lun	Jeu		19	Dim	
20	Dim	Mar		Ven		20	Dim	Mer		Sam		20	Sam	Mar	Jeu		20	Dim		Mar	Ven		20	Lun	
21	Lun	Mer		Sam		21	Lun	Jeu		Dim		21	Dim	Mer	Ven		21	Lun		Mer	Sam		21	Mar	
22	Mar	Jeu		Dim		22	Mar	Ven		Lun		22	Lun	Jeu	Sam		22	Mar		Jeu	Dim		22	Mer	
23	Mer	Ven		Lun		23	Mer	Sam		Mar		23	Mar	Ven	Dim		23	Mer		Ven	Lun		23	Jeu	
24	Jeu	Sam		Mar		24	Jeu	Dim		Mer		24	Mer	Sam	Lun		24	Jeu		Sam	Mar		24	Ven	
25	Ven	Dim		Mer		25	Ven	Mar		Jeu		25	Jeu	Dim	Mar		25	Ven		Dim	Mer		25	Sam	
26	Sam	Lun		Ven		26	Sam	Mer		Ven		26	Ven	Lun	Mer		26	Sam		Lun	Jeu		26	Dim	
27	Dim	Mar		Sam		27	Dim	Jeu		Sam		27	Sam	Mar	Jeu		27	Dim		Mar	Ven		27	Lun	
28	Lun	Mer		Dim		28	Lun	Ven		Dim		28	Dim	Mer	Ven		28	Lun		Mer	Sam		28	Mar	
29	Mar	Jeu		Sam		29	Mar	Ven		Lun		29	Lun	Jeu	Sam		29	Mar		Jeu	Dim		29	Mer	
30	Mer	Ven		Lun		30	Mer	Sam		Mar		30	Mar	Ven	Dim		30	Mer		Ven	Lun		30	Jeu	
31		Sam		Dim		31	Jeu	Dim		Mer		31	Mer		Lun					Sam	Mar		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	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Dimanches et jours fériés et fermetures centre		417h		1/2 journée Soutenance, le reste du temps en entreprise	
Fermeture IAE mais possible période en entreprise		Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise		Pour les stages : Périodes en entreprise possible	

En application de l'Article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves terminales, 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.

NOTES

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



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

#ESPRIT
IAE



CLERMONT AUVERGNE
School of Management