

LICENCE
PRO

Management des activités commerciales



Site de Périgueux

iut
de BORDEAUX



Carte d'identité de la formation

Diplôme

- › Licence professionnelle

Spécialité

- › Commerce

Mention

- › Management des activités commerciales

Conditions d'accès

- › Être titulaire d'un DUT ou BTS à vocation commerciale ou équivalent
- › Titulaire d'une L2 en sciences-économiques
- › Accès sur dossier suivi de réunions d'informations

Durée et rythme de la formation

- › Formation de septembre à juin en alternance : 14 semaines de cours à l'IUT de Périgueux, le reste de l'année en entreprise
- › Rythme indicatif d'alternance : 1 semaine de formation / 2 à 3 semaines en entreprise

Volume horaire

- › Entre 35 et 40 heures par semaine soient 450 heures de formation à l'IUT

Organisation de la formation

- › Principe de formation en alternance de septembre à juin

Organisation des enseignements

- › 30 étudiants en cours et travaux dirigés

Contrôle des connaissances

- › Contrôle continu tout au long de l'année
- › Un rapport de projet de groupe et un rapport de stage individuel accompagnés de soutenances

Lieu de la formation

- › IUT de Périgueux - Campus Périgord

International

- › Étudiants éligibles aux échanges Erasmus

Modalités particulières

- › Cette formation est ouverte en alternance en contrat de professionnalisation ou en congé individuel de formation (CIF).
- › Possibilité de Validation des acquis de l'expérience (VAE)

Nombre de places

- › 30

Nombre de candidats

- › 170

Définition de la discipline

Au cœur de la formation, deux domaines de compétences :

› **Élaboration et mise en œuvre d'une politique commerciale :**

- négociation
- communication
- gestion de la relation client
- stratégie d'entreprise
- marketing opérationnel
- marketing digital
- e-commerce
- innovation
- approvisionnement logistique...

› **Management commercial :**

- management des équipes de vente
- techniques de recrutement
- gestion de projet
- gestion budgétaire
- droit commercial et social

Objectifs de la formation

Pour un public au profil commercial, la licence professionnelle management des activités commerciales a pour objectif de former des professionnels capables à terme de devenir cadres commerciaux quel que soit le secteur d'activité. La formation doit permettre aux étudiants-salariés de développer et de consolider leurs compétences commerciales et managériales pour accéder à terme à des postes d'encadrement commercial.

Profil souhaité

Qualités d'écoute et d'analyse, sens du relationnel et de la communication, dynamisme et curiosité, envie de s'investir dans des projets commerciaux.



Contenu des enseignements

Mise à niveau et activités pré-professionnelles

- › Mise à niveau disciplinaire (techniques commerciales)
- › Mise à niveau Méthodologie
- › Construction du projet professionnel
- › Certifications

Politiques Commerciales

- › Marketing opérationnel (25 heures)
- › Communication commerciale (20 heures)
- › Stratégies de distribution (15 heures)
- › Stratégies d'entreprise (25 heures)
- › Innovation et veille concurrentielle (20 heures)

Relation Client

- › Négociation commerciale (achat/ vente) (35 heures)
- › Relation client et Marketing digital (30 heures)
- › Anglais commercial (30 heures)

Management

- › Management de la force de vente (40 heures)
- › Techniques de recrutement et de ressources humaines (30 heures)
- › Environnement juridique social et commercial (35 heures)

Gestion

- › Outils de gestion informatisés (20 heures)
- › Gestion d'entreprise (30 heures)
- › Gestion des approvisionnements et logistique (20 heures)
- › Conduite d'un projet de développement commercial (25 heures)

Dispositifs d'accompagnement

- › Mise à niveau en début de formation (commerciale, marketing et méthodologique)
- › Suivi individualisé par un double Tutorat (un tuteur-entreprise et un tuteur-enseignant) pour favoriser l'intégration et l'épanouissement des étudiants-salariés dans l'entreprise et en formation à l'IUT. Rendez vous prévus avec le tuteur lors de chaque semaine de regroupement à l'IUT
- › Organisation d'un séminaire de 3 jours de formation aux techniques de recrutement et de recherche d'emplois

Spécificités

- › Enseignements assurés par des professionnels, des formateurs de l'IUT et des universitaires
- › Formation à taille humaine qui favorise la proximité avec les formateurs
- › Pédagogie adaptée et concrète : simulations, jeu d'entreprise, études de cas, mises en situation...

Insertion professionnelle

- › Métiers :
 - chef de secteur
 - conseiller de clientèle
 - chef de rayon
 - commercial grand compte
 - responsable d'agence
 - assistant chef de produits...
- › Fonctions : commerciales, marketing
- › Secteurs d'activité dans lesquels s'insèrent les diplômés :
 - grande distribution alimentaire ou spécialisée
 - commerce spécialisé indépendant
 - automobile
 - assurance
 - banque
 - commerce B to B...

Statistiques/ Taux d'insertion

Taux de réussite :

2018 : 96 %

2017 : 96 %

Taux d'insertion professionnelle :

77 %

des diplômés en emploi occupent un emploi stable(CDI)

Taux d'emploi en statut cadre :

41 %

des diplômés en emploi

Chiffres de l'Observatoire de la formation et de la vie universitaire, enquête 2012

Professionnalisation

Au minimum 70 % du temps en entreprise.

La formation s'effectue en alternance. Les étudiants sont salariés en contrat de professionnalisation et travaillent en entreprise en dehors des périodes de formation à l'IUT

Exemples de missions en entreprise :

- Animation des ventes : mise en place de challenges commerciaux
- Gestion de portefeuille clients
- Mise en place de processus de recrutement de commerciaux

- Conquête commerciale pour une nouvelle activité
- Création d'outils d'aide à la vente et formation des commerciaux en collaboration avec le marketing

Exemple d'entreprises partenaires :

Arena - Auchan - Audi - Biolandes - Boulanger - Brake - Darty - Decathlon - Fromarsac - Laboratoires Fabre- Leroy Merlin - Renault - Siemens - Toyota... et diverses PME implantées en Nouvelle Aquitaine

Infos pratiques

Lieu de la formation

IUT de Bordeaux - Site de Périgueux
Campus Périgord
Rond-point Suzanne Noël
CS 21201
24019 Périgueux Cedex



iut-perigueux.u-bordeaux.fr

Candidature

Les candidatures se font à partir du site internet de l'IUT : www.iut.u-bordeaux.fr

Contacts

Pour toute question sur la formation
05 53 02 58 65
lp-mac@iut.u-bordeaux.fr

Pour toute question sur les dispositifs
d'alternance, de reprises d'études et de VAE
Service formation continue et alternance
Antenne Périgueux
05 53 02 58 60
fca-perigueux@iut.u-bordeaux.fr

En savoir +

u-bordeaux.fr/formation

université
de **BORDEAUX**