Licence Professionnelle - Management des activités commerciales

Au cœur de la formation, deux domaines de compétences :
Élaboration et mise en œuvre d'une politique commerciale
Management commercial

Code :

LIEU DE FORMATION

IUT de Bordeaux-Site de Périgueux
Campus Périgord
Rond Point Suzanne Noël
24019 Périgueux

Durée : 1 an en L3

CONTACT

Formation :
Paradinas Thierry
lp-mac@iut.u-bordeaux.fr

Alternance :
Lecompte Martine
05 53 02 58 60
fca-perigueux@iut.u-bordeaux.fr

TÉLÉCHARGER LA FICHE AU FORMAT CSV

Objectifs

Les 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.

Insertion

Métiers accessibles

Chef de secteur
Conseiller Clientèle
Responsable d'agence
Manager de rayon
Assistant chef de produit

Secteurs d'activité

Secteurs d'activité dans lesquels s'insèrent les diplômés :grande distribution alimentaire ou spécialisée
Commerce spécialisé indépendant
Automobile
Assurance

Banque
Commerce B to B...

Taux d'insertion

88%

Contenus

Contenu de la formation

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)

Rythme d'alternance

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

Admissions

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

Les +

Les plus de cette formation

A chaque retour sur le centre de formation, un point individuel est fait entre l’apprenti et son tuteur. Il permet de construire progressivement le mémoire professionnel et d'évaluer la qualité des missions confiées.

Les intervenants proposent des mises en situation régulières et des retours d'expérience.

Les entretiens individuels avec le tuteur et un séminaire dédié avec des spécialistes en recrutement permettent d'affiner le projet professionnel de l’apprenti.

Modifier cette formation