

LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITES COMMERCIALES PARCOURS MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES

Cette licence professionnelle forme des collaborateurs commerciaux, capables d'évoluer vers les fonctions de pilotage d'équipes commerciales et de gestion d'un centre de profit. Elle permet de développer des compétences dans la négociation commerciale et la gestion de la relation client, le marketing opérationnel, le management des équipes commerciales et dans la gestion d'un centre de profit.

DIPLOME VISE

Type de diplôme : Licence Professionnelle
Niveau de diplôme : 6
Fiche RNCP n° : 30095 - <https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rncp/30095>

PUBLIC VISE - PREREQUIS – ADMISSIBILITE - ADMISSION

Public : Salariés en CDI / CDD, intérimaires, demandeurs d'emploi, adultes en reprise d'études.
Prérequis : Bac + 2 ou 120 ECTS (DUT TC ou GEA, BTS MUC, BTS NRC, BTS Commerce International, L2 AES, droit, gestion, économie)
Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine.
Admissibilité : Etude du dossier de candidature
Admission : Entretien de sélection

VAP 85 : en l'absence du diplôme requis, l'accès à cette formation est aussi possible par la validation des études, des expériences professionnelles ou acquises personnels. Dossier à télécharger sous ce lien, rubrique « La VAP 85 à l'IUT de Paris, quelle procédure ? » : <https://iutparis-seine.u-paris.fr/la-ftlv/> à compléter et à transmettre accompagné des pièces justificatives via l'application de candidature en ligne E-candidat.

OBJECTIFS

➤ Former des commerciaux capables d'évoluer vers la fonction d'encadrement d'une équipe commerciale, dans différents secteurs d'activité.

COMPETENCES VISEES

- Établir une relation à forte valeur ajoutée avec le client en maîtrisant les techniques de négociation et les outils de la gestion de la relation client
- Mener des actions de marketing opérationnel pour prospecter et fidéliser la clientèle
- Manager une équipe commerciale : organisation, développement des compétences et suivi d'une équipe commerciale
- Appliquer la stratégie commerciale à l'échelle d'une agence commerciale ou d'un point de vente
- Appliquer des méthodes de gestion rigoureuses pour optimiser la rentabilité d'un centre de profit
- Communiquer de manière professionnelle à l'oral et à l'écrit, en français et en anglais

CONTENU DE LA FORMATION

Plaquette et calendrier de la formation :
<https://iutparis-seine.u-paris.fr/commerce-et-marketing/licence-professionnelle-management-des-activites-commerciales/>

Programme :

U.E. 1 : MANAGEMENT STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL

- Marketing opérationnel
- Communication commerciale
- Stratégies d'entreprise

U.E. 2 : RELATION CLIENT

- Négociation commerciale (achat et vente)
- Maîtrise et qualité de la relation client
- Anglais des affaires

U.E. 3 : MANAGEMENT DES COMPETENCES

- Management des équipes commerciales
- Gestion des ressources humaines
- Communication interpersonnelle

U.E. 4 : MANAGEMENT DES CENTRES DE PROFIT

- Environnement de l'entreprise (économique, juridique...)
- Comptabilité analytique et contrôle de gestion
- Outils de gestion informatisés

U.E. 5 : STAGE

U.E. 6 : PROJET TUTEORE

ÉQUIPE, METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Responsable du cycle : Anne ELKOUBI, Professeur Agrégé Economie et Gestion

Équipe pédagogique : enseignants chercheurs, enseignants, et professionnels qualifiés ayant une activité en lien avec les contenus de la formation. L'enseignement est assuré par des universitaires et par des professionnels, spécialistes de la fonction commerciale, dans différents secteurs d'activité. Les compétences acquises sont directement mises en œuvre sur le terrain, dans le cadre du poste occupé par le stagiaire en entreprise.

Méthodes : cours, travaux dirigés et travaux pratiques, visites sur site, participation à des séminaires et conférences.

Stage et projet tutoré donnent lieu à l'élaboration d'un mémoire et à une soutenance orale.

La pédagogie fait une large place à l'initiative du stagiaire et à son travail personnel, pour mettre en œuvre les connaissances et les compétences acquises.

L'assiduité que ce soit en cours ou en stage est obligatoire ; elle fait l'objet de listes d'émargements par demi-journées.

Moyens pédagogiques adaptés : logiciels professionnels, salles informatiques (1 poste par stagiaire), bibliothèque universitaire en ligne, avec salle multimédia, centre d'étude des langues, supports de cours.

Les stagiaires bénéficient d'un environnement numérique de travail leur permettant de recevoir et consulter des cours, consignes, informations pédagogiques et administratives ainsi que de déposer des documents et partager leur expérience.

ÉVALUATION DE LA FORMATION – MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES (*)

Article 4 - Organisation du contrôle des connaissances et dispositions particulières (*) : La scolarité en licence professionnelle se déroule suivant les modalités du contrôle continu et de la session unique. Les notes du contrôle continu sont prises en compte sans autre pondération que les coefficients affectés aux UE et aux ECUE définis à l'article 2. [...] L'assiduité est obligatoire [...].

Article 5 - Validation des études (*) : [...] La licence professionnelle est délivrée par le Président de l'université sur proposition du jury d'après l'ensemble des notes et appréciations obtenues au cours de l'année. La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont à la fois obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage, sous réserve d'avoir satisfait aux obligations de présence définies à l'article.

() extrait des Modalités de Contrôle des Connaissances. Les MCC sont votées annuellement par le Conseil d'Administration de l'IUT de Paris – Rives de Seine et par les instances de l'Université. Elles sont remises au stagiaire dès l'entrée en formation. Seules les MCC votées au titre de l'année universitaire pour laquelle le stagiaire FC est inscrit en formation font foi.*

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Cette licence professionnelle forme des managers commerciaux pour des entreprises employant des forces de vente, sédentaires ou itinérantes, internes ou externes, quelle que soit leur activité et plus particulièrement : intérim, agroalimentaire, cosmétique, grande distribution, location de véhicules, assurance, tourisme, événementiel... Les métiers visés sont :

- Managers commerciaux des forces de vente
- Responsables des ventes
- Animateurs/trices des ventes
- Directeurs/trices régionaux des ventes
- Commerciaux "grands comptes"
- Chefs d'agences commerciales
- Chef des ventes
- Directeurs/trices de magasins

VALIDATION DES ACQUIS

Validation des Acquis de l'Expérience : cela permet à toute personne, quels que soient son âge, son niveau d'études ou son statut, de faire valider les acquis de son expérience pour obtenir une certification professionnelle. Une année d'expérience minimum en rapport avec le contenu de la certification visée est nécessaire. Ainsi, la VAE permet d'obtenir, en totalité ou en partie, un diplôme, un titre ou un certificat de qualification professionnelle inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

<https://iutparis-seine.u-paris.fr/la-ftlv/la-vaef/>

Validation des Acquis Professionnels (VAP 85) : cela permet d'accéder directement à une formation universitaire sans avoir le diplôme requis, en faisant valider une expérience professionnelle (salariée ou non), les formations suivies ou les acquis personnels développés hors de tout système de formation.

<https://iutparis-seine.u-paris.fr/la-ftlv/>

MODALITES DE CANDIDATURE

Session de candidature : 15/02/2022 au 31/03/2022
Candidature en ligne : <https://ecandidat.app.u-paris.fr/sh1/>

ORGANISATION DE LA FORMATION

Déroulement de la formation : à temps plein et en continu
Dates de la formation : 03/10/2022 au 16/06/2023
Enseignement théorique : 15 semaines soit 520 heures
Stage obligatoire : 14 semaines soit 462 heures (35 h hebdomadaires)
Horaires : 9 h 00 à 12 h 30 - 13 h 30 à 17 h 00 (sous réserve de modification)
Nombre de stagiaires par groupe : en moyenne 25 personnes (groupe mixte formation apprentissage et formation continue).

Les formations sont délivrées en présentiel. Toutefois l'IUT de Paris – Rives de Seine pourra être amené à assurer ses activités pédagogiques en mode distanciel si la situation sanitaire l'exige et conformément aux directives ministérielles.

COUT ET DROITS D'INSCRIPTION UNIVERSITAIRE

Coût du cycle d'enseignement théorique : 6 240,00 € nets
(tarif sous réserve d'approbation par les instances de l'Université - établissement public non assujéti à la TVA).
Droits d'inscription universitaire : obligatoires ; ils sont fixés chaque année par arrêté du MESRI.
CVEC : <https://cvec.etudiant.gouv.fr/>

Salariés : la prise en charge du coût de la formation peut être assurée dans le cadre des dispositifs de Formation Professionnelle en vigueur. Il appartient aux candidats d'effectuer les démarches nécessaires auprès des organismes dont ils dépendent : DRH, OPCO...

Demandeurs d'emploi : sous certaines conditions, vous pouvez bénéficier de l'Aide Individuelle à la Formation (AIF) ou obtenir une Autorisation d'Inscription à un Stage de Formation (AISF). Les démarches doivent être faites auprès du conseiller Pôle Emploi.

CPF : nous consulter.

INFORMATIONS PEDAGOGIQUES

DÉPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

☎ 01 76 53 49 81
✉ secretariat-pajol@iut.parisdescartes.fr

LIEU DE LA FORMATION

Site Pajol
20 quater, rue du Département - 75018 PARIS
☎ 01 76 53 49 78 / 49 81
<https://iutparis-seine.u-paris.fr/>

MONTAGE DU DOSSIER DE FINANCEMENT, DEVIS, CALENDRIER

SERVICE FORMATION CONTINUE ET ALTERNANCE (SFCA)

☎ 01 76 53 49 75
✉ bernadette.amiaud@u-paris.fr

ACCES A L'IUT

-  La Chapelle, Stalingrad, Gare du Nord
-  Gare du Nord
-  Gare du Nord
-  Porte de la Chapelle