

# LICENCE PROFESSIONNELLE



## Management des activités commerciales

### Parcours Management des équipes 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. La formation 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.

#### Quels types de formation ?

Formation en apprentissage  
Formation continue

Fiche RNCP n° 30095

Code diplôme : 2503120M

#### Comment s'organisent les études ?

##### ► Formation en alternance

Cette formation en alternance se déroule sur 16 semaines en formation (520 h) et 36 semaines en entreprise. Le rythme de l'alternance est de 1 semaine de formation suivie de 1 semaine ou plus d'activité en entreprise.

##### ► Formation continue

Cette formation se déroule sur 15 semaines en formation (520 h) et 14 semaines en stage.



#### Objectifs

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

#### Compétences visées

- 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

#### Moyens pédagogiques

La formation est dispensée par des

enseignants universitaires et par des professionnels, spécialistes de la fonction commerciale, dans différents secteurs d'activité.

Les compétences commerciales acquises sont directement mises en œuvre sur le terrain, dans le cadre du poste occupé par l'étudiant en entreprise.

#### 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
- animateurs/trices des ventes
- Commerciaux "grands comptes"
- Chef des ventes
- Responsables des ventes
- Directeurs /trices régionaux des ventes
- Chefs d'agences commerciales
- Directeurs /trices de magasins

## Comment nous rejoindre ?

### Conditions d'admission

- Être titulaire d'un bac+2 ou 120 Ects DUT TC et GEA ; BTS NRC, BTS MUC, BTS Commerce international ; L2 AES, droit, gestion, économie.
- Avoir moins de 30 ans
- Candidature en ligne : <https://ecandidat.app.u-paris.fr/sh1/>
- Présélection sur dossier et pour les candidats retenus, entretien de recrutement avec les responsables pédagogiques et le CFA entre avril et juin.
- Réunion d'information et aide à la recherche des contrats d'apprentissage dès juin et inscription administrative en septembre.
- Coût du cycle de formation continue : 6 240,00 €
- 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, Pôle Emploi...

### Spécificités pour la formation continue

- Salariés ou demandeurs d'emploi pouvant justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle, dont la spécialité est liée aux métiers de la gestion.
- En l'absence de diplôme Bac+2, l'accès à cette formation est aussi possible par la validation des études, des expériences professionnelles ou acquis personnels (VAP) : dossier à télécharger sur le site de l'IUT et à remettre à l'appui du dossier de candidature.
- Coût du cycle de formation continue : 6 240,00 €
- 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, Pôle Emploi...

### Droits d'inscription universitaire

Obligatoires, ils sont fixés chaque année par arrêté à paraître en juillet.

### CVEC

<https://cvec.etudiant.gouv.fr/>



## Le contenu pédagogique

La pratique du contrôle continu des connaissances pour l'attribution du diplôme implique la participation des étudiants à tous les cours.

### U.E. 1<sup>1</sup> : MANAGEMENT STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL (10 ECTS<sup>2</sup>)

- Marketing opérationnel
- Communication commerciale
- Stratégies d'entreprise

### U.E. 2 : RELATION CLIENT (10 ECTS)

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

### U.E. 3 : MANAGEMENT DES COMPETENCES (10 ECTS)

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

### U.E. 4 : MANAGEMENT DES CENTRES DE PROFIT (10 ECTS)

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

### U.E. 5 : STAGE (10 ECTS)

### U.E. 6 : PROJET TUTEUR (10 ECTS)

<sup>1</sup>U.E. : Unité d'Enseignement

<sup>2</sup>ECTS. : European Credits Transfer System

*Descriptif sous réserve de validation par la CFVU de l'Université*

## Comment nous contacter ?

### Obtenir les informations pédagogiques : Département Techniques de commercialisation :

- 01 76 53 49 81
- [secretariat-pajol.iutparis-seine@u-paris.fr](mailto:secretariat-pajol.iutparis-seine@u-paris.fr)

Le secrétariat et les cours sont  
assurés sur le site Pajol :  
20 quater, rue du Département  
75018 Paris

**M** La Chapelle, Stalingrad, Gare du Nord

**RE** Ligne B et D station Gare du Nord

**T** T3 station Porte de la Chapelle

### Obtenir un devis et remplir le dossier de financement :

#### Service Formation Continue et Alternance

- 01 76 53 49 75
- [bernadette.amiaud@u-paris.fr](mailto:bernadette.amiaud@u-paris.fr)

#### IUT de Paris - Rives de Seine

143, avenue de Versailles  
75016 Paris

Tél : 01 76 53 47 00

[iutparis-seine.u-paris.fr](http://iutparis-seine.u-paris.fr)

