

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

- › 150

## 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
  - automobile
  - assurance
  - banque...

## Statistiques/ Taux d'insertion

Taux de réussite :

2016 : 100 %

2015 : 89 %

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 :**

Andros - Arena - Auchan - Audi - Biolandes - Boulanger - Brake - Darty - Decathlon - Fromarsac - Laboratoires Fabre - Leroy Merlin - Renault - Siemens - The North Face - Toyota... et de nombreuses entreprises commerciales de moindre notoriété

## Infos pratiques

### Lieu de la formation

Campus Périgord  
Université de Bordeaux  
CS 21201  
24019 Périgueux Cedex



[iut-perigueux.u-bordeaux.fr](http://iut-perigueux.u-bordeaux.fr)

### Candidature

- › Fiche à télécharger sur internet dans la rubrique candidater de la LP management des activités commerciales.

## Contacts

### Pour toute question sur la formation ou l'inscription

- › Bureau des licences professionnelles  
05 53 02 58 65  
[lp.iutperigueux@u-bordeaux.fr](mailto:lp.iutperigueux@u-bordeaux.fr)

### Responsable pédagogique

- › Didier Vincent  
[didier.vincent@u-bordeaux.fr](mailto:didier.vincent@u-bordeaux.fr)

### Service pour étudiants ou professionnels à besoins spécifiques :

Service formation continue et alternance  
Antenne Périgueux  
05 53 02 58 60  
[fca-perigueux@iut.u-bordeaux.fr](mailto:fca-perigueux@iut.u-bordeaux.fr)

En savoir +

[u-bordeaux.fr/formation](http://u-bordeaux.fr/formation)

université  
de **BORDEAUX**