

Domaine **Management, économie et  
gestion, communication**

Formation disponible en

Formation en alternance

Formation continue

VAE

#### Modalités de candidature :

Site de Meaux (FI-FC) : dossier à compléter sur l'application "e-candidat" via le site internet de l'IUT : [candidatures.univ-eiffel.fr](http://candidatures.univ-eiffel.fr)

Site de Champs-sur-Marne (FA) : les candidatures doivent s'effectuer directement auprès du CFA Descartes <http://www.cfadescartes.fr>.

#### Pour candidater :

<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/la-formation/candidatures-et-inscriptions/candidatures>

RNCP : **29631**

#### Lieux de formation :

CFA Descartes - Champs-sur-Marne (77)

#### Calendrier :

Le stage en formation initiale non alternée est de 12 semaines.  
Le rythme de l'alternance est : 2 jours de formation / 3 jours en entreprise.

#### Contacts :

SOENEN Fabienne  
Responsable de mention

PHILIPPE Kevin  
Secrétaire pédagogique  
[lp-rdc.iut@u-pem.fr](mailto:lp-rdc.iut@u-pem.fr)  
Téléphone : 01 60 95 85 61

#### Plus d'informations :

Service Information,  
Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :

[sio@univ-eiffel.fr](mailto:sio@univ-eiffel.fr) / Tel : 01 60 95 76 76



## Licence professionnelle Commercialisation de produits et services Responsable du développement commercial



Institut Universitaire de Technologie (IUT)

Licence professionnelle LP

#### POUR Y ACCÉDER

Cette formation s'adresse :

- aux DUT ou BTS ou autre BAC +2
- aux étudiants ayant validé un niveau Licence 2e année (L2), désireux d'une formation professionnalisante offrant un débouché sur le monde du travail à bac+3.
- aux professionnels bénéficiant d'une Validation des Acquis Professionnels.

#### COMPÉTENCES VISÉES

Le titulaire de cette Licence Professionnelle est capable de :

- définir la politique commerciale et les moyens de sa mise en oeuvre ;
- développer la gestion de la relation client dans le cadre d'une stratégie de fidélisation et/ou de conquête client ;
- animer et développer les réseaux commerciaux, canaux et circuits de distribution, facilitant la mise en relation producteur/consommateur ;
- développer les outils et méthodes d'aide à la décision marketing ;
- organiser et coordonner l'activité des équipes commerciales ;
- inscrire ses actions dans la stratégie générale de l'entreprise et appréhender les facteurs environnementaux influençant son marché, et notamment, connaître et comprendre les enjeux de la transformation digitale dans l'exercice de son activité ;
- contribuer à l'accroissement de la rentabilité des affaires.

#### APRÈS LA FORMATION

Cette Licence Professionnelle vise à une insertion professionnelle.

Le titulaire de cette Licence Professionnelle est à même d'exercer des métiers de :

- responsable du développement commercial,
- responsable marketing,
- responsable des ventes,
- chargé de clientèle,
- responsable de l'administration des ventes et/ou des achats,
- ...

#### LES PLUS DE LA FORMATION

Des enseignements de qualité assurés par des enseignants-chercheurs et professionnels expérimentés. Une formation en alternance qui s'appuie sur un partenariat de longue date avec le CFA Descartes, acteur reconnu de l'apprentissage dans l'enseignement supérieur. De nombreux dispositifs d'accompagnement personnalisé des étudiants (méthodologie, ateliers de soutien, recherche d'un contrat d'apprentissage, suivi pédagogique...).

Plus d'informations



## ANNÉE

### **ANIMER ET DEVELOPPER UN RESEAU COMMERCIAL**

Stratégie : B to C / B to C (ECTS: 3)

Communication & promotion (ECTS: 2)

Marketing & Intelligence économique (ECTS: 2)

Négociation (approfondissement) (ECTS: 3)

### **GERER UNE ENTITE COMMERCIALE**

Gestion de la relation client (approfondissement) (ECTS: 3)

Gestion et financement d'une structure commerciale (ECTS: 4)

Gestion de projet : méthodologie et conduite (ECTS: 3)

### **MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE**

Management d'équipe (ECTS: 3)

Analyse et pilotage de la performance commerciale (ECTS: 4)

Posture managériale (ECTS: 2)

### **MAITRISER LES OUTILS TRANSVERSAUX**

Anglais (ECTS: 3)

Approfondissement des outils de communication (ECTS: 2)

Outils informatiques du manager & web (ECTS: 3)

Outils juridiques du manager (ECTS: 2)

### **PROJET TUTEUR**

Projet tutoré (ECTS: 10)

### **MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE**

Mémoire professionnel (ECTS: 10)