

Institut Universitaire de Technologie (IUT)

Capacité d'accueil : 110

DOMAINE Droit, Economie, Gestion

Formation disponible en

Formation Initiale

Formation Continue

VAE

Formation en Alternance

• Modalités de candidature :

Site de Meaux (FI-FC) : dossier à compléter sur l'application "e-candidat" via le site internet de l'IUT : <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>.

• Lieux de formation :

FI - FC : IUT de Meaux - VAE : IUT de Marne-la-Vallée à Champs-sur-Marne - FA : CFA Descartes à 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 :

- Responsable de mention : SOENEN Fabienne
- Responsable de formation : Bernard HERENCIA (FI-FC) (Meaux)
- Secrétaire pédagogique : Florence BLANC (FI-FC) (Meaux)
Bâtiment : IUT site de Meaux - 17 rue Jablinot - 77100 MEAUX
Téléphone : 01 64 36 44 01
Email : florence.blanc@univ-eiffel.fr
- Secrétaire pédagogique Formation par alternance : ROYER Aurélie
Bâtiment : CFA Descartes
Téléphone : 01 64 61 66 16
Email : scolarite@cfadescartes.fr

Pour candidater : <https://candidatures.univ-eiffel.fr/>

Plus d'informations :

Service Information, Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) : sio@univ-eiffel.fr / 01 60 95 76 76



LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES



Responsable du
développement commercial

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 + 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...).

PROGRAMME

ANIMER ET DEVELOPPER UN RESEAU COMMERCIAL

Stratégie : B to C / B to C
Communication & promotion
Marketing & Intelligence économique
Négociation (approfondissement)

MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE

Management d'équipe
Analyse et pilotage de la performance commerciale
Posture managériale

PROJET TUTEUR

Projet tutoré

GERER UNE ENTITE COMMERCIALE

Gestion de la relation client (approfondissement)
Gestion et financement d'une structure commerciale
Gestion de projet : méthodologie et conduite

MAITRISER LES OUTILS TRANSVERSAUX

Anglais
Approfondissement des outils de communication
Outils informatiques du manager & web
Outils juridiques du manager

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

Mémoire professionnel