

LICENCE PRO MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

PARCOURS : MANAGEMENT DES ÉQUIPES COMMERCIALES

Informations pratiques

**CFA Campus Montsouris
(en partenariat avec l'IUT
Paris-Descartes)**
2, rue Lacaze
75014 Paris

Pour tout renseignement,
vous pouvez contacter :
s.bretoneiche@campusmontsouris.fr
01 40 52 28 70

Accessibilité



Formation ouverte aux personnes
en situation de handicap sauf
restriction liée à l'inhabilité et/ou
contre-indication médicale.
Pour plus d'informations, contactez,
notre référent handicap :
contact@cerfal.fr

Tarifs

Formation gratuite pour
l'apprenti (prise en charge par
le coût contrat). L'apprenti est
rémunéré selon son âge et son
niveau de formation.

Objectifs de la formation

Le titulaire de la Licence pro Management
des activités commerciales, parcours
Management des équipes commerciales
exerce ses fonctions en tant que
collaborateur commercial en BtoB.

Il est capable d'évoluer vers des postes de
manager d'équipe et de gestionnaire d'un
centre de profit.

Il doit être capable de :

- développer un portefeuille clients en
maîtrisant les techniques de négociation,
- maîtriser les outils de gestion (CRM),
- animer la relation commerciale en créant
des outils et supports de communication,
- effectuer des analyses pour mesurer la
qualité de la relation client,
- appliquer la stratégie commerciale de
l'entreprise.

Caractéristiques de la formation

Enseignements professionnels :

- UE 1 Management stratégique et
opérationnel
- UE 2 Relation client
- UE 3 Management des compétences / RH
- UE 4 Management des centres de profit
- UE 5 Pratiques professionnelles - alternance
- UE 6 Projet tutoré

Enseignements généraux :

Expression et communication écrites et
orales.

Méthodes mobilisées

Cours magistraux, études de cas, ateliers
professionnels, travail collaboratif,
environnement numérique de travail.

Modalités d'évaluation

Contrôle continu
Projet tutoré avec soutenance
Contrôle terminal avec soutenance d'un
mémoire universitaire en fin d'année.

Métiers et lieux d'activités

Débouchés professionnels :

Manager commercial des forces de vente,
animateur des ventes, commercial grands
comptes, chef des ventes, responsable
des ventes, directeur régional des ventes,
chef d'agences commerciales.

Secteurs d'activités :

Commerce de gros et commerce de détail
à l'exception du secteur des automobiles
et des motocycles.

Conditions d'admission et pré-requis

Bac+2 ou 120 Ects, DUT TC et GEA. BTS
NRC, BTS Commerce international.
L2 AES, droit, gestion, économie
Dépôt des candidatures par internet à partir
de mars sur le site de l'IUT
Sélection des candidats sur dossier
Tests de positionnement / Entretien
individuel
Admission définitive à la signature d'un
contrat en alternance.

Rentrée

Septembre.

Durée

Contrat d'apprentissage de **1 an**.

Rythme de l'alternance

**1 semaine en formation/1 semaine en
entreprise.**

Suite de parcours post diplôme

Insertion professionnelle
Master professionnel universitaire
École de commerce
IEA

Équivalence ECTS

180 ECTS