

# 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](mailto:s.bretoneiche@campusmontsouris.fr)  
01 40 52 28 70

### Accessibilité



Formation ouverte aux personnes  
en situation de handicap sauf  
restriction liée à l'invalidité et/ou  
contre-indication médicale.  
Pour plus d'informations, contactez,  
notre référent handicap :  
[contact@cerfal.fr](mailto: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 11 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.

### 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**