

MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

Parcours : Management des équipes commerciales

*Durée : 1 an. Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation en partenariat avec l'IUT Paris Descartes inscription : par internet sur le site de l'IUT
Contact Campus Montsouris : y.bouchareb@campusmontsouris.fr*

DESCRIPTION DES FONCTIONS

Cette licence professionnelle vise à former des managers commerciaux pour des entreprises employant des forces de vente sédentaires ou itinérantes, internes ou externes, quelque soit leur activité (agroalimentaire, cosmétique assurance, grande distribution, automobile, ...).

- Établir une relation à forte valeur ajoutée avec le client en maîtrisant les techniques de négociation et les outils de la gestion de la relation client
- Mener des actions de marketing opérationnel pour prospecter et fidéliser la clientèle
- Appliquer la stratégie commerciale à l'échelle d'une agence commerciale ou d'un point de vente
- Manager une équipe commerciale : organisation, développement des compétences et suivi d'une équipe commerciale
- Appliquer des méthodes de gestion rigoureuses pour optimiser la rentabilité d'un centre de profit

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manager commercial des forces de vente
- Commercial grands comptes
- Responsable / Chef des ventes
- Directeur/trice régional des ventes
- Chef d'agences commerciales
- animateur/trice des ventes

PRÉ-REQUIS

- Capacité d'adaptation
- D'écoute et de dialogue
- Autonomie
- Bon relationnel
- Esprit d'initiative
- Enthousiasme et persévérance

CONTENU DE LA FORMATION

- Environnement de l'entreprise (économique et juridique)
- Marketing opérationnel
- Communication et négociation commerciale
- Stratégies d'entreprise
- Maîtrise et qualité de la relation commerciale
- Management des compétences et des équipes
- Gestion des ressources humaines
- Comptabilité analytique et contrôle de gestion
- Outils de gestion informatique
- Anglais des affaires
- Projet tuteuré et mémoire
- Soutenances du projet et du mémoire

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un BAC + 2 ou 120 ECTS :

- BTS : NRC, MUC, CI
- DUT : TC, GEA
- L2 : AES, Droit, Gestion, Économie

