

## MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

Parcours : Management des équipes commerciales

Durée : **1 an** (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)  
Rythme d'alternance : **1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise**  
Rentrée : **septembre**

### 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 est 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

### PROGRAMME

La pratique du contrôle continu des connaissances pour l'attribution du diplôme implique la participation des étudiants à tous les cours.

- UE 11 - Management stratégique et opérationnel (10 ECTS)
- UE 2 - Relation client (10 ECTS)
- UE 3 - Management des compétences / RH (10 ECTS)
- UE 4 - Management des centres de profit (10 ECTS)
- UE 5 - Pratiques professionnelles - Alternance (10 ECTS)
- UE 6 - Projet tutoré (10 ECTS)

Le titulaire acquiert **180 ECTS** à l'obtention du diplôme.

### MÉTHODES MOBILISÉES

Cours magistraux, études de cas, ateliers professionnels, travail en mode projet, environnement numérique de travail.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Projet tutoré avec soutenance
- Mémoire universitaire avec soutenance

### PRÉ-REQUIS

- Être éligible à l'apprentissage
- Avoir moins de 30 ans au moment de la conclusion du contrat

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Niveau de recrutement : 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 via eCandidat, sur le site de l'IUT
- Sélection du dossier par le référent universitaire
- Entretien avec le référent universitaire et le CFA Cerfal-Campus Montsouris

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Managers commerciaux des forces de vente, animateurs des ventes, Commerciaux grands comptes, Chef des ventes, Responsables des ventes, Directeurs régionaux des ventes, Chefs d'agences commerciales.

### PARCOURS POST-DIPLÔME

- Insertion professionnelle
- Master professionnel universitaire
- École de commerce
- IEA