

| OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette **Licence Professionnelle** est un diplôme national de niveau II (60 ECTS) **exclusivement en alternance** dont la spécialité est la conduite de projets de développement commercial : conquête, fidélisation, gestion de portefeuille clients.

Les professionnels formés sont en mesure d'exercer toutes les missions inhérentes à la fonction commerciale dans les secteurs des services et des biens industriels.

| COMPÉTENCES ET SAVOIRS ACQUIS

Compétences

- Gérer, développer, fidéliser un portefeuille client
- Mettre en œuvre des stratégies commerciales et manager une équipe commerciale

Savoirs acquis

- Capacité à communiquer, à négocier.
- Capacités d'organisation et d'évaluation.

En complément des connaissances indispensables en mercatique relationnelle notamment, le diplômé possède les savoir-faire pour optimiser la performance commerciale.

| DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

• Exemples de métiers :

- » Chargé de clientèle
- » Chargé de relations commerciales
- » Attaché commercial
- » Animateur des ventes
- » Attaché technico-commercial

Puis, après une expérience réussie :

- » Responsable compte secteur ou géographique
- » Responsable compte clés ou grands comptes
- » Responsable commercial

• Intitulés des codes ROME les plus proches :

- » Relation technico-commerciale
- » Relation commerciale grands comptes et entreprises
- » Management en force de vente

• Secteurs d'activités :

- » La licence professionnelle vise une insertion comme commercial sédentaire ou itinérant dans les secteurs des services et des biens industriels.

PUBLIC

Candidats ayant un Bac+2 :

- **DUT** : Techniques de Commercialisation, Gestion des Entreprises et des Administrations
- **BTS** : Commerciaux, Gestion
- **L2** : Sciences économiques
- **VAE, VAP, reprise d'études**

CONDITIONS D'ADMISSION

- Candidature sur eCandidat
- Sélection sur dossier

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Plus de renseignements : unil.im/psh

ALTERNANCE

100% EN ALTERNANCE

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION (CP)

CONTRAT D'APPRENTISSAGE (CA)

INDICATEURS

Taux de réussite : 88%

Taux de satisfaction : 100%

CONTACT

DÉPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Campus Maurois
12, allée André-Maurois
87065 LIMOGES Cedex

Tél : 05 55 43 43 75

Courriel : iut-tclimoges@unilim.fr

+ d'informations sur
www.iut.unilim.fr



POURSUITE D'ÉTUDES

La vocation de la licence professionnelle est de conduire l'étudiant à exercer une activité professionnelle dès l'obtention du diplôme.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

MERCATIQUE RELATIONNELLE

- Comportement du client
- Marketing opérationnel et Relation client
- Anglais des affaires
- Webmarketing
- Export

MANAGEMENT DE PROJET COMMERCIAL

- Conduite de projet
- CRM
- Traitement des données commerciales
- Qualité
- Gestion
- Droit commercial
- Achat
- Accompagnement au changement

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Anglais des Affaires
- Communication interpersonnelle
- Management et Animation des équipes
- Opérations de prospection
- Communication commerciale
- Vente à distance
- Spécificités BtoB

MISSION EN ENTREPRISE

- La mission en entreprise fait l'objet d'un mémoire écrit et d'une soutenance orale.

PROJET TUTORÉ

- Le projet tutoré consiste à effectuer un travail en équipe sur une problématique de développement commercial proposée par une entreprise.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Le volume horaire réparti sur une année est de **450h**. **150h sont consacrées aux projets tutorés.**

La formation est dispensée sur **18 semaines** réparties en **9 périodes de 2 semaines alternées** avec l'activité en entreprise.

L'obtention de la licence professionnelle se fait selon les exigences de certification. L'évaluation est basée sur le contrôle continu des connaissances. Celui-ci repose sur plusieurs épreuves pendant la formation.

