

## LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DE LA RELATION COMMERCIALE

Contrat de professionnalisation sur 12 mois

Réalisée par le département TC (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy, cette licence est une formation d'1 an, proposée en alternance. Elle permet l'obtention d'un diplôme "bac+3", reconnu au niveau européen (60 crédits ECTS), inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP).

### Objectifs de la formation

- Acquérir les compétences nécessaires à l'activité de commercial ou responsable commercial
- Acquérir une expérience professionnelle significative
- Développer des compétences dans les domaines suivants :
  - Marketing
  - Négociation-vente
  - Management

### Insertion professionnelle

#### Métiers visés

- Chargé de clientèle,
- Chef de secteur
- Adjoint chef de produit
- Chargé de communication
- Responsable commercial
- Manager point de vente...

#### Des perspectives professionnelles larges

Responsabilités commerciales sur l'ensemble de la chaîne de valeur client :

- En front office : vente-conseil, prospection, négociation, gestion des clients, ...
- En back office : relation client, marketing, e-commerce, communication, management d'équipe, assistance commerciale,...
- Tout secteur (services, industrie)
- Tout canal (face-à-face, online)
- Toute clientèle (B to B, B to C)
- En point de vente ou en itinérant

### Organisation

Licence proposée en alternance en contrat de professionnalisation ou formation professionnelle continue.

- 25 % du temps en formation à l'IUT, 75 % en activité salariée entreprise les cours ont lieu à l'IUT d'Annecy au département TC ou au Lycée des Glières à Annemasse (2 groupes).
- Un statut de salarié
- Une rémunération : 65 % du SMIC minimum,
- Une formation financée par l'entreprise (hors frais d'inscription universitaire)

“ La licence professionnelle MRC est une formation qui répond à une préoccupation majeure des entreprises : optimiser leur relation commerciale.

Elle permet de se former à une activité professionnelle dans le commerce et évoluer vers des postes à responsabilité managériale, dans des entreprises de tailles et de secteurs très variés. ”

Laëtitia RICO  
Responsable de formation

#### Chiffre clé





Marketing  
Relation client en Multicanal  
Management  
Négociation  
Développement commercial

## CANDIDATURE

- 1/ Pré-inscription  
De janvier à juin sur  
[www.iut-acy.univ-smb.fr](http://www.iut-acy.univ-smb.fr)
- 2/ Sélection sur examen des dossiers  
de candidature de mars à juin
- 3/ Le candidat admissible après  
l'examen du dossier doit signer un  
contrat de professionnalisation pour  
obtenir une place définitive au sein de  
la formation (dans la limite des places  
disponibles).

Candidatures formation continue :  
Nous contacter au plus tôt

## CONTACTS

Responsable de la formation :  
Laëtitia RICO

Renseignements et candidatures  
Cécile BENISTAND / 04 50 09 22 98  
[cecile.benistand@univ-smb.fr](mailto:cecile.benistand@univ-smb.fr)

## Conditions d'accès

- Etre recruté par une entreprise en contrat de professionnalisation
- Etre titulaire d'un Bac+2 (formations tertiaires, sciences humaines)
- Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

## Contenu de la formation

- **UE1** : Gestion de la valeur commerciale  
Gestion de la relation client, études commerciales, marketing des services, marketing et multicanal
- **UE2** : Développement de la relation commerciale  
Communication, négociation vente-achat, développement à l'international
- **UE3** : Management d'équipe commerciale  
Fonctions commerciales, management d'équipe commerciale, GRH, performance commerciale
- **UE4** : Compétences supports  
Anglais commercial, marketing B to B, marketing digital, économie locale, environnement juridique
- **UE5 et UE6** : Projet tutoré & activité en entreprise

## Témoignages

Grâce à une équipe de professeurs et intervenants ayant une réelle expérience/ connaissance du monde professionnel, la LP MRC permet de développer nos connaissances théoriques tout en travaillant dans une ambiance chaleureuse. Par la suite, chacun est alors libre de mettre ces dernières en application lors de semaines en entreprise qui nous permettent par ailleurs d'acquérir une certaine maturité. En résumé la LP MRC représente selon moi le moyen idéal pour franchir la marche qui sépare le monde étudiant du monde professionnel en toute sérénité.

Yoann BRONDEX  
Promotion 2014-2015

La licence professionnelle m'a permis d'acquérir beaucoup de connaissances concrètes relatives au domaine du commerce.

Les matières étaient variées mais toutes intéressantes, les formateurs ont réussi à me transmettre leur expérience professionnelle.

Cette licence permet d'acquérir des connaissances à la fois sur le management, le marketing, la relation-client... Une formation complète, riche en informations et indispensable pour bien commencer notre vie active.

Un grand merci à tous !!!

Malorie PERIN  
Promotion 2014-2015

Pour ma part, la licence MRC est la licence qui me convenait le mieux car elle reste assez ouverte sur les différents métiers commerciaux. Une manière de ne pas se spécialiser dans une branche particulière et avoir accès à des matières complètement différentes. De plus, le fait qu'il y ait de nombreux intervenants comme professeurs est intéressant et très enrichissant.

Pour finir, je n'ai pas eu l'impression d'être étudiante mais réellement salariée d'une entreprise et c'était ce que je recherchais. Le bilan est plus que positif.

Lola SINEYEN  
Promotion 2014-2015