

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services



Niveau de
diplôme
BAC +3



ECTS
60 crédits



Durée
1 année



Langues
d'enseignement
Français,
Anglais

Parcours proposés

- › LP - Management de la relation commerciale - Alternance

Présentation

Cette formation réalisée en alternance ou en initial est un diplôme national homologué niveau II délivré par l'Université.

Sa durée est de 12 mois, accessible après un bac+2.

Cette licence professionnelle a ainsi été conçue pour répondre à la fois :

- * aux besoins des entreprises en jeunes à compétence commerciale et sectorielle, capables d'évoluer vers des postes d'encadrement ;
- * aux besoins des jeunes en termes de formation professionnalisante complémentaire à une formation bac +2, dans les domaines du marketing, de la négociation et du management, pour s'insérer au mieux dans la vie active.

Cette licence comprend 2 parcours :

- * Management de la relation commerciale.

* Business to Business

Objectifs

La formation est accessible tant en formation initiale que par la voie de l'alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Dimension internationale

La pratique de l'anglais est un pôle fort dans tous les parcours de cette mention, un des parcours dispensé intégralement en anglais permet une orientation naturelle vers l'international.

Les atouts de la formation

Les spécialisations respectives des 3 parcours proposés répondent de manière particulièrement adaptée au contexte économique régional.

Admission

Conditions d'admission

La licence professionnelle est ouverte :

- * aux titulaires d'un diplôme national sanctionnant deux années d'enseignement supérieur (DUT, BTS, BTSA),
- * aux candidats qui ont validé les deux premières années d'une licence générale,
- * aux titulaires d'un diplôme ou titre homologué par l'Etat au niveau III ou reconnu, au même niveau, par une réglementation nationale,
- * aux candidats qui bénéficient d'une validation d'acquis,
- * dans un domaine de formation compatible avec celui de la licence professionnelle, après examen du dossier et, le cas échéant, entretien.

Pour les candidats à l'alternance, l'admission ne peut être prononcée qu'après le recrutement par un employeur.

Candidater et s'inscrire

Candidatures pour le LP MRC Technico-commercial industriel : <https://tetrasnet.tetras.univ-smb.fr/inscription.html>

Infos pratiques

Campus

 Anancy / campus d'Anancy-le-Vieux

 Le Bourget-du-Lac / campus Savoie Technolac

En savoir plus

Site de l'IUT d'Anancy

<https://www.iut-acy.univ-smb.fr/>

Site de l'IUT de Chambéry

<https://www.iut-chy.univ-smb.fr/>

Programme

LP - Management de la relation commerciale - Alternance

LP - Management de la relation commerciale - Technico commercial industriel - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE501 Marketing, gestion de la valeur commerciale	UE				9
Etudes commerciales	EC		24h		3
Marketing	EC		24h		3
Gestion de la relation commerciale	EC		24h		3
UE502 Négo. dév. animation relation commerciale muticanal	UE				8
Développement commercial à l'international	EC		16h		2
Stratégie de négociation	EC		24h		2
Négociation-achats	EC		12h		2
Communication persuasive	EC		24h		2
UE503 Management commercial	UE				4
Management équipe commerciale	EC		24h		2
Performance commerciale	EC		16h		2
UE504 Compétences supports	UE				3
Environnement juridique	EC		16h		3
Accueil	MODULE		2h		
UE506 Activité professionnelle	UE				5
Gestion de projet	EC		16h		5

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE601 Marketing, gestion de la valeur commerciale	UE				3
Outils digitaux et e-commerce	EC		36h		3
UE603 Management commercial	UE				5
Fonctions commerciales	EC		16h		1
Gestion des ressources humaines	EC		16h		2
Stratégie d'entreprise	EC		20h		2
UE604 Compétences supports	UE				8
Dynamique de l'économie locale	EC		12h		2

Anglais commercial	EC	56h	3
Spécialisation environnement économique et négociation	EC	40h	3
UE605 Projet professionnel	UE		9
Méthodologie suivi du mémoire	EC	28h	9
UE606 Activité professionnelle	UE		6
Etude de cas	EC	4h	6