

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 - Marketing et logistique agro-alimentaire - Classique et alternance
- › LP - Management de la relation commerciale - Alternance
- › LP - Commercialisation des produits et services sportifs
- › LP - Commerce interentreprises B to B - Classique et alternance
- › LP - Outdoor international sales & promotion
- › LP - Management de la relation commerciale - Sport-études - Classique et section aménagée

\* 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 5 parcours :

- \* Management de la relation commerciale.
- \* Commercialisation des produits et services sportifs.
- \* Marketing et logistique agro-alimentaire
- \* Outdoor international sales and promotion
- \* Business to Business

## 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 :

## 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 5 parcours proposés répondent de manière particulièrement adaptée au contexte économique régional.

# Admission

---

## Conditions d'accès

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.

# Infos pratiques

---

## Campus

 Anney / campus d'Anney-le-Vieux

 Le Bourget-du-Lac / campus Savoie Technolac

---

## En savoir plus

Site de l'IUT d'Annecy

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

Site de l'IUT de Chambéry

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

# Programme

LP - Marketing et logistique agro-alimentaire - Classique et alternance

LP - Marketing et logistique agro-alimentaire - Classique et alternance

UE00 Mise à niveau	0 crédits
Marketing de base (remise à niveau)	0 crédits
Droit (remise à niveau)	0 crédits
Micro-Economie (remise à niveau)	0 crédits
Statistiques (remise à niveau)	0 crédits
Comptabilité (remise à niveau)	0 crédits
Microbiologie (remise à niveau)	0 crédits
Technologie alimentaire (remise à niveau)	0 crédits
UE01 Technologie & filière agro-alimentaire	7 crédits
Technologies alimentaires	3 crédits
Anglais technique	2 crédits
Qualité, évaluation sensorielle	2 crédits
UE02 Commercialisation	17 crédits
Vente, négociation, animation commerciale	3 crédits
Management	2 crédits
Etudes de marché,	2 crédits
Comportements alimentaires	2 crédits
Marketing agroalimentaire	3 crédits
Commerce International	2 crédits
Anglais Commercial	2 crédits
Distribution, Merchandising	3 crédits
UE03 Logistique	6 crédits
Gestion des coûts	2 crédits
Transport	2 crédits
Logistique	2 crédits
UE04 Projet tutoré	15 crédits
Projet tutoré	15 crédits
UE05 Stage	15 crédits
Stage	15 crédits

LP - Management de la relation commerciale - Alternance

LP - Management de la relation  
commerciale (groupe Annecy) -  
Alternance

UE00 Mise à niveau	0 crédits
Marketing	0 crédits
Techniques de vente	0 crédits
UE01 Marketing, gestion de la valeur commerciale	12 crédits
Marketing relationnel & GRC	3 crédits
Marketing des services	3 crédits
Etudes commerciales	3 crédits
Marketing & multicanal	3 crédits
UE02 Négo. dév. animation relation commerciale multicanal	8 crédits
Orientation MRC	0 crédits
Orientation MRC-DIG - Marketing digital	0 crédits
Communication persuasive	2 crédits
Stratégie de négociation	2 crédits
Achat et logistique e-commerce	2 crédits
Référencement et analytics	2 crédits
UE03 Management commercial	10 crédits
Stratégie d'entreprise	2 crédits
Fonctions commerciales	1 crédits
Performance commerciale	3 crédits
Management et projets commerciaux	2 crédits
Gestion des ressources humaines	2 crédits
UE04 Compétences supports	10 crédits
Orientation MRC-DIG - Marketing Digital	0 crédits
Anglais commercial	4 crédits
Environnement juridique, commercial et numérique	1 crédits
Dynamique de l'économie locale	1 crédits
Web design	2 crédits
Marketing digital et community management	2 crédits
Orientation MRC	0 crédits
UE05 Projet professionnel	10 crédits
Projet tuteuré (méthodologie)	10 crédits
UE06 Activité professionnelle	10 crédits
Activité en entreprise	10 crédits

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

UE00 Mise à niveau	0 crédits
Marketing	0 crédits
Techniques de vente	0 crédits
UE01 Marketing, gestion de la valeur commerciale	12 crédits
Marketing relationnel & GRC	3 crédits
Marketing des services	3 crédits
Etudes commerciales	3 crédits
Marketing et multicanal	3 crédits
UE02 Négo. dév. animation relation commerciale muticanal	8 crédits
Communication persuasive	2 crédits
Stratégie de négociation	2 crédits
Développement commercial à l'international	2 crédits
Négociation-achats	2 crédits
UE03 Management commercial	10 crédits
Stratégie d'entreprise	2 crédits
Fonctions commerciales	1 crédits
Performance commerciale	3 crédits
Management et projets commerciaux	2 crédits
Gestion des ressources humaines	2 crédits
UE04 Compétences supports	10 crédits
Anglais commercial	4 crédits
Environnement des relations commerciales	1 crédits
Dynamique de l'économie locale	1 crédits
Spécialisation thématique en communication	2 crédits
Spécialisation thématique en marketing	2 crédits
UE05 Projet professionnel	10 crédits
Projet tuteuré (méthodologie)	10 crédits
UE06 Activité professionnelle	10 crédits
Activité en entreprise	10 crédits

## LP - Commercialisation des produits et services sportifs

### LP - Commercialisation des produits et services sportifs

UE01 Langages fondamentaux	12 crédits
Marketing du sport	4 crédits
Environnement économique et sociologique du sport	2 crédits
Environnement juridique du sport	2 crédits
Expression (management et communication)	2 crédits
Anglais	2 crédits
UE02 Commercial spécialisé	12 crédits
Gestion et management des équipes	2 crédits
Commerce international	2 crédits
Création d'entreprise	2 crédits
Gestion de la production commerciale	4 crédits
Management de projet	2 crédits
UE03 Commercialisation des produits et services sportifs	12 crédits
Commercialisation des produits et services sportifs	2 crédits
Gestion juridique, fiscal & sociale assoc. sportives	2 crédits
Négociation de contrat de partenariat	4 crédits
Stratégie des entreprises du sport	2 crédits
Nouvelles technologies & sport	2 crédits
UE04 Projet tutoré	12 crédits
Projet tutoré	12 crédits
UE05 Stage	12 crédits
Stage	12 crédits

## LP - Commerce interentreprises B to B - Classique et alternance

## LP - Commerce interentreprises B to B - Alternance

UE01 Communiquer et négocier	10 crédits
Mise à niveau	0 crédits
Négociation B2B	0 crédits
Négociation et techniques du commerce international	0 crédits
Com. de biens et services associés au dvpt durable	0 crédits
Anglais technique et commercial	0 crédits
UE02 Comprendre l'environnement	10 crédits
Diagnostic d'entreprise	0 crédits
Marketing B to B	0 crédits
Management de la force de vente	0 crédits
Droit	0 crédits
Gestion comptable et analyse financière	0 crédits
UE03 Gestion de projets et outils de l'information	10 crédits
Méthodologie de la gestion de projet	0 crédits
Planification de projet	0 crédits
CRM et Tableur	0 crédits
Outils de la com tech. associée à la gest. de projet	0 crédits
Simulation de gestion	0 crédits
UE04 Projet	10 crédits
Revue de projet 1	0 crédits
UE05 Stage	20 crédits
Revue de projet 2	0 crédits
Revue de projet 3	0 crédits

## LP - Outdoor international sales & promotion

## LP - Outdoor international sales & promotion

## Semestre 5

UE501 Understanding needs and context	8 crédits
Sport industry culture & markets	2 crédits
Sport industry marketing	3 crédits
Sustainable development in the sports industry	2 crédits
Introduction to Product design	1 crédits
UE502 Commercialization process	14 crédits
Consumer behaviour and market studies	2 crédits
Sports goods distribution	3 crédits
International trade (part 1)	2 crédits
Operational and trade marketing	2 crédits
B2B Sales techniques: prospection & negotiations	3 crédits
Supply chain management	2 crédits
UE503 Sport units management and communication	8 crédits
Project management	2 crédits
Languages	2 crédits
Communication tools & Skills	2 crédits
Business strategy	2 crédits

## Semestre 6

UE601 Group project	8 crédits
Group project	8 crédits
UE602 Sales processes management	10 crédits
B2B Sales techniques :	1 crédits
Negotiations simulations	
Digital marketing & sales	1 crédits
CRM and database management	2 crédits
Sales team management & intercultural management	2 crédits
Serious game	2 crédits
Conferences, fairs and visits	1 crédits
International trade (part 2)	1 crédits
UE603 professional experience	12 crédits
Internship	12 crédits

LP - Management de la relation commerciale - Sport-études - Classique et section aménagée

LP - Management de la relation commerciale - Sport-études - Classique et section aménagée

UE00 Mise à niveau	0 crédits
Marketing	0 crédits
Techniques de vente	0 crédits
UE01 Marketing, gestion de la valeur commerciale	12 crédits
Marketing relationnel & GRC	3 crédits
Marketing des services	3 crédits
Etudes commerciales	3 crédits
Marketing & multicanal	3 crédits
UE02 Négo. dév. animation relation commerciale multicanal	8 crédits
Communication persuasive	2 crédits
Animation & projets commerciaux	3 crédits
Développement commercial à l'international	1 crédits
Négociation-achats	2 crédits
UE03 Management commercial	10 crédits
Stratégie création d'entreprise	4 crédits
Fonctions commerciales	1 crédits
Performance commerciale	1 crédits
Jeu d'entreprise	4 crédits
UE04 Compétences supports	10 crédits
Anglais commercial	4 crédits
Environnement des relations commerciales	1 crédits
Spécialisation thématique en communication	3 crédits
Spécialisation thématique en marketing	2 crédits
UE05 Projet professionnel	10 crédits
Projet tuteuré (méthodologie)	10 crédits
UE06 Activité professionnelle	10 crédits
Activité en entreprise	10 crédits