

IAE CLERMONT AUVERGNE  
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE  
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE  
2021/2022

# DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES PARCOURS MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Arrêté d'accréditation du Ministère de l'éducation Nationale, de  
l'Enseignement Supérieur et de la Recherche  
(En attente de publication)

Fiche RNCP n°30095  
Code diplôme apprentissage n°2503121W



# SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

01

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

02

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR  
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS  
DE CANDIDATURE

05

PROGRAMME DE  
LA FORMATION



## OBJECTIFS

Former des étudiants et des professionnels en formation continue à l'accompagnement des relations commerciales au sein des entreprises. La formation permet d'approfondir des connaissances et des savoir-faire en commerce afin de garantir une meilleure maîtrise de toutes les techniques d'approche des marchés. Elle vise à former des vendeurs et des acheteurs qui interviennent, sur des marchés porteurs ou émergeants.

## COMPÉTENCES

- Savoir s'exprimer, comprendre le contenu d'une documentation en anglais et soutenir une petite conversation de la vie courante.
- Être à l'aise avec l'outil bureautique.
- Être capable d'identifier les besoins du client (écoute et observation).
- Être capable de conclure une vente (connaître, appliquer et adapter les techniques de négociation aux situations rencontrées, capacité à se maîtriser, à garder en vue les objectifs de l'entretien).
- Être capable de développer le chiffre d'affaires et de trouver les leviers d'action pour y parvenir (analyse de données pour identifier des marchés porteurs nationaux et étrangers, pour segmenter le portefeuille client).
- Être capable d'évaluer et corriger ses actions (construction de tableau de bord commerciaux, identification des indicateurs clés et critiques).
- Être capable d'animer, encadrer et motiver une petite équipe de commerciaux.
- Comprendre les contraintes de production et de logistique et leur impact sur le contenu de la négociation.
- Comportement et posture au travail.



## MÉTIERS VISÉS

- Assistant commercial
- Attaché commercial
- Responsable de marché
- Chargé d'affaires
- Attaché commercial sédentaire
- Assistant export
- Acheteur
- Chargé de développement commercial
- Assistant manager dans le domaine des services
- Chargé de portefeuille client
- Responsable expansion
- Responsable de secteur
- Vendeur export
- Attaché commercial export

## CODES ROME

D1407 : Relation technico-commerciale

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1101 : Négociateur à l'international

D1401 : Assistanat commercial

M1701 : Administration des ventes

## SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les entreprises de toutes tailles et dans tous les secteurs, sont demandeuses de ces profils, mais les PME du territoire ont des besoins particulièrement importants.

## ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/licence-professionnelle/licence-prof-management-des-activites-commerciales>

# DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

du 15/02/2021 au 02/04/2021 sur l'interface E-candidat :  
<https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien sera proposé. Toutes les informations seront communiquées via E-candidat. (25 à 30 stagiaires recrutés par cycle d'études)

*Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles.*

*Merci de consulter régulièrement le site de candidature.*

## PRÉ-REQUIS

Bac+2 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+2)

## DURÉE ET DATES

**De septembre 2021 à septembre 2022**

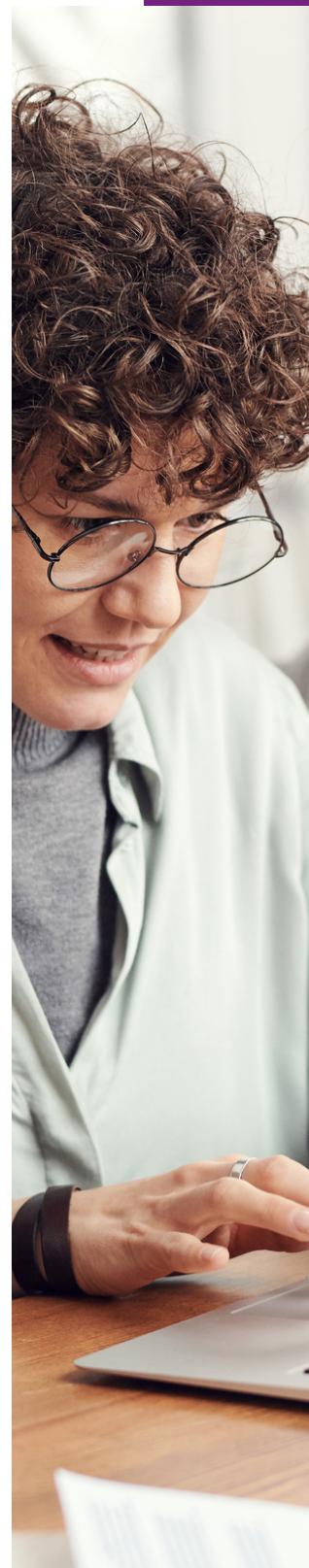
414 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur)

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.

## PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)





## COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...)** : 5382€ (13€/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 5382€ (13€/ heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
  - Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
  - Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

### Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 180€ (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)  
(*Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2021/2022, ils seront connus en juillet 2021.*)

## CONTACTS

- Responsable pédagogique :  
Sylvain Bertel – Maître de Conférences / sylvain.bertel@uca.fr
- Scolarité : scola.iae@uca.fr
- Formation continue : fc.iae@uca.fr
- Alternance : alternance-stages.iae@uca.fr

### Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



## PROGRAMME DE LA FORMATION

Semestre 1 : 209 heures – 30 ECTS	H Cours	Modalités d'examen	ECTS
<b>UE 1 : Relation Ventes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Techniques de négociation</li><li>• Droit de la consommation</li></ul>	34h 24h 10h	EvC EvC	6
<b>UE 2 : Environnement Fournisseur</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Informatique</li><li>• Gestion de production, approvisionnements, logistique.</li></ul>	40h 20h 20h	EvC EvC	6
<b>UE 3 : Management et spécificité du commerce</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Management responsable pour commerce</li><li>• Construction B to B</li><li>• Administration des ventes, tableau de bord commerciaux</li><li>• Anglais commerce international</li><li>• Sensibilisation à la variable culturelle et son management</li><li>• Construction d'offre et distribution</li></ul>	135h 20h 10h 30h 25h 20h 30h	EvC EvC EvC EvC EvC EvC EvC	18
Semestre 2 : 205 heures – 30 ECTS	H Cours	Modalités d'examen	ECTS
<b>UE 4 : NTIC, Communication</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comportement du consommateur</li><li>• Politique relationnelle et fidélisation</li></ul>	40h 20h 20h	EvC EvC	3
<b>UE 5 : Management et fidélisation des Relations Commerciales internationales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Connaissance du client et des marchés internationaux</li><li>• Communication</li><li>• Processus export, prospection de marché, stratégie commerciale et adaptation d'offre</li><li>• Anglais commerce international</li><li>• Environnements digitaux</li><li>• Vente et suivi d'équipe : objectifs de négociation et de prospection en environnement international</li></ul>	125h 20h 20h 20h 25h 20h 20h	EvC EvC EvC EvC EvC EvC EvC	4
<b>UE 6 : E-Commerce</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• E-marketing</li><li>• Identité numérique</li></ul>	40h 20h 20h	EvC EvC	3
<b>UE 7 : Projet tutoré</b>	-	EvT (M et S)	8
<b>UE 8 : Actions professionnalisées</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Stage ou contrat d'alternance</li></ul>		EvT (M et S)	12

*Sous réserve de modification pour nécessité pédagogique.*

EvC : évaluation continue ; Evt : évaluation terminale ; E : écrit ; M : mémoire ou rapport ; S : soutenance



**“**Parce que l'excellence ne s'achète pas.  
Elle se construit à l'IAE Clermont  
Auvergne School of Management ! **”**

## RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](https://www.linkedin.com/in/school/iae-auvergne-school-of-management/)



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](#)



[www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne](https://www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne)

#ESPRIT  
**IAE**

**UCA**  
**IAE**

CLERMONT AUVERGNE  
School of Management