

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 émergents.

## 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**

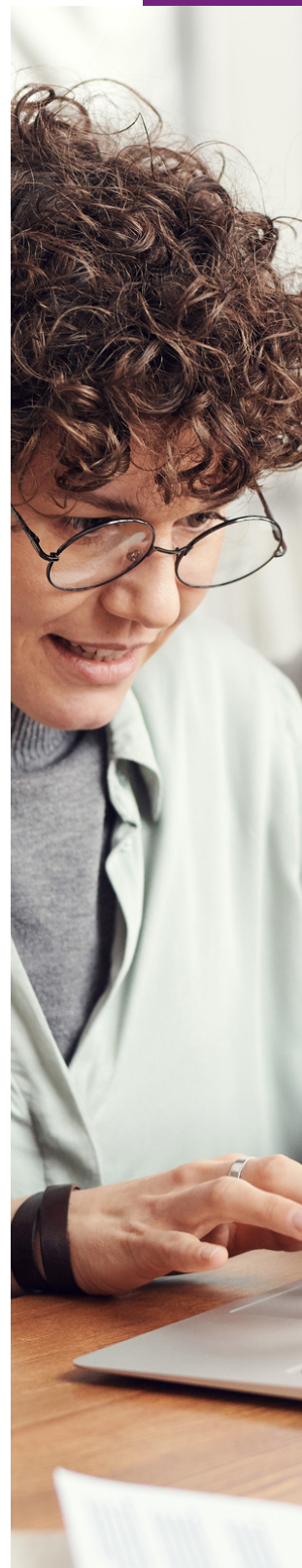
414 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur)

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](mailto:sylvain.bertel@uca.fr)
- Scolarité : [scola.iae@uca.fr](mailto:scola.iae@uca.fr)
- Formation continue : [fc.iae@uca.fr](mailto:fc.iae@uca.fr)
- Alternance : [alternance-stages.iae@uca.fr](mailto: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>	<b>34h</b> 24h 10h	EvC EvC	<b>6</b>
<b>UE 2 : Environnement Fournisseur</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Informatique</li> <li>Gestion de production, approvisionnements, logistique.</li> </ul>	<b>40h</b> 20h 20h	EvC EvC	<b>6</b>
<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>	<b>135h</b> 20h 10h 30h 25h 20h 30h	EvC EvC EvC EvC EvC EvC	<b>18</b>
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>	<b>40h</b> 20h 20h	EvC EvC	<b>3</b>
<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>	<b>125h</b> 20h 20h 20h 25h 20h 20h	EvC EvC EvC EvC EvC EvC	<b>4</b>
<b>UE 6 : E-Commerce</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>E-marketing</li> <li>Identité numérique</li> </ul>	<b>40h</b> 20h 20h	EvC EvC	<b>3</b>
<b>UE 7 : Projet tutoré</b>	-	EvT (M et S)	<b>8</b>
<b>UE 8 : Actions professionnalisées</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Stage ou contrat d'alternance</li> </ul>		EvT (M et S)	<b>12</b>

*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/school/iae-auvergne-school-of-management/)



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



[/IAEAuvergne](https://www.facebook.com/IAEAuvergne)



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

#ESPRIT  
**IAE**