

IAE CLERMONT AUVERGNE  
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE  
2024/2025

# DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation  
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°30095



---

**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management



# 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**

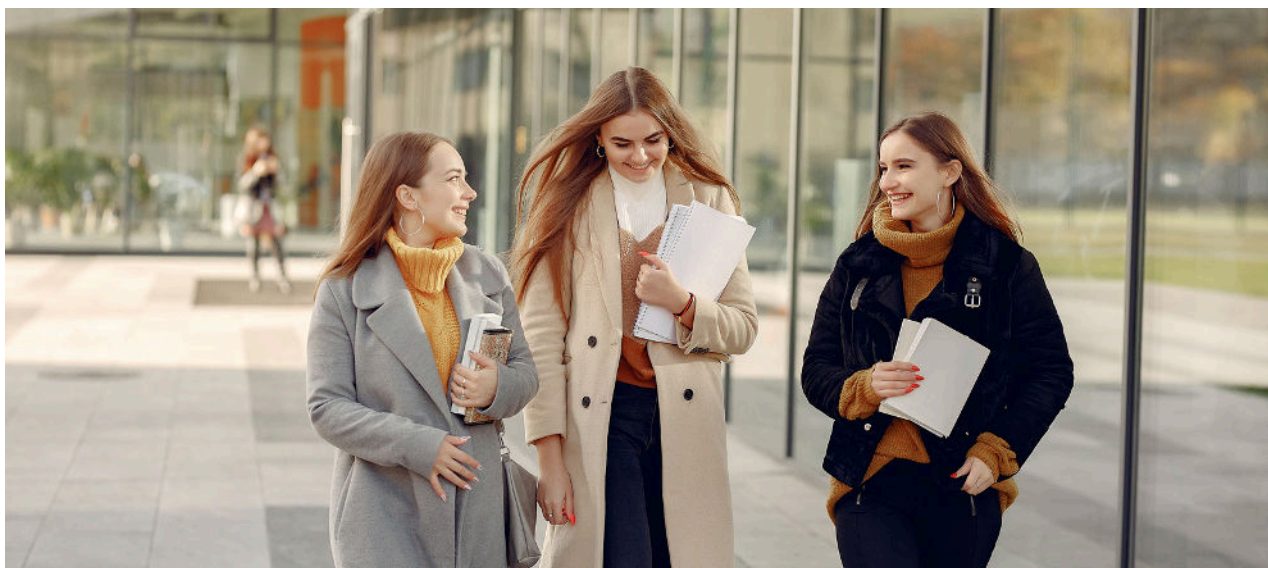
CONTACTS

**03**

DÉPÔT DES DOSSIERS  
DE CANDIDATURE

**05 - 06**

PROGRAMME ET  
CALENDRIER 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 tableaux 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.





## MÉTIER 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/reus-site-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/licence-professionnelle/licence-prof-management-des-activites-commerciales>



## DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 04/03/2024 au 04/04/2024 sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat pourra éventuellement être organisé.

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).

## PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en contrat d'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, ...).

## DURÉE ET DATES

Du 16/09/2024 au 05/09/2025

400 heures de présence universitaire + 70 heures projets tutorés et 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.





## COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 6 110 € (13 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 110 € (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.
  1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). 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.
  2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

### **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 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024.)*

## 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

## LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES parcours MANAGEMENT DES RELATIONS COMMERCIALES SEMESTRE 1

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
1	RELATIONS VENTES	Techniques de négociations	6	20	12	8
		Anglais Commerce international		25		25
2	ENVIRONNEMENT FOURNISSEURS	Gestion de production, approvisionnements, logistique	6	20	12	8
		Informatique		20	12	8
3	MANAGEMENT DES ACTIVITÉS DU COMMERCE INTERNATIONAL	Management responsable pour commerce international	18	20	12	8
		Sensibilisation à la variable culturelle et son management		20	10	10
		Construction d'offre et distribution internationale		30	15	15
		Administration des ventes et tableau de bord commerciaux		30	15	15
		Construction B to B		10	10	
Total			30	195	98	97

## LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES parcours MANAGEMENT DES RELATIONS COMMERCIALES SEMESTRE 2

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
4	MANAGEMENT DES SPÉCIFICITÉS DU COMMERCE INTERNATIONAL	E-marketing	9	20	12	8
		Identité numérique		20	12	8
		Politique relationnelle et fidélisation		20	12	8
		Comportement du consommateur		20	12	8
		Connaissance du client et du marché : analyse de données marchés		20	10	10
		Vente et suivi d'équipe : objectifs de négociation et de prospection		20	10	10
		Processus export, prospection de marché		20	10	10
		Environnements digitaux		20	10	10
		Communication		20	12	8
		Anglais Commerce international		25		25
5	ACTIONS PROFESSIONNALISÉES : PROJET TUTEURÉ	Projet Tuteuré	9	70		
6	ALTERNANCE	Alternance	12			
Total			30	275	100	105



Licence Professionnelle MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES  
Parcours MANAGEMENT DES RELATIONS COMMERCIALES

470 heures de présence universitaire (400h de cours et 70h projet tutoré) du 16/09/2024 au 05/09/2025

08/2025		09/2025		10/2025		11/2025		12/2025		01/2026		02/2026		03/2026		04/2026		05/2026		06/2026		07/2026		08/2026		09/2026	
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap
1	Jeu			Dim		Mar		1er Mai		Jeu				1	Dim		Mar			1	Dim		Mar			1	Lun
2	Ven			Lun		Mer				Ven				2	Lun		Mer			2	Lun		Mer			2	Mar
3	Sam			Mar		Jeu				Sam				3	Mar		Jeu			3	Mar		Jeu			3	Mer
4	Dim			Mer		Sam				Dim				4	Mer		Ven			4	Mer		Ven			4	Jeu
5	Lun			Jeu		Dim				Lun				5	Jeu		Sam			5	Jeu		Sam			5	Ven
6	Mar			Ven		Lun				Mar				6	Ven		Dim			6	Ven		Dim			6	Sam
7	Mer			Sam		Mer				Mer				7	Sam		Lun			7	Sam		Lun			7	Dim
8	Jeu			Dim		Jeu		Victoire		Jeu				8	Dim		Mar			8	Dim		Mar			8	Lun
9	Ven			Mer		Ven				Ven				9	Lun		Mer			9	Lun		Mer			9	Mar
10	Sam			Jeu		Sam				Sam				10	Mar		Jeu			10	Mar		Jeu			10	Mer
11	Dim			Mer		Dim				Dim				11	Mer		Ven			11	Mer		Ven			11	Jeu
12	Lun			Sam		Mer				Lun				12	Jeu		Sam			12	Jeu		Sam			12	Ven
13	Mar			Jeu		Lun				Mar				13	Ven		Dim			13	Ven		Dim			13	Sam
14	Mer			Sam		Mer				Lun				14	Sam		Lun			14	Sam		Lun			14	Dim
15	Jeu	Assomp.		Dim		Ven				Mer				15	Dim		Mar			15	Dim		Mar		Assomp.	15	Lun
16	Ven			Lun		Sam				Jeu				16	Lun		Mer			16	Lun		Mer			16	Mar
17	Sam			Mar		Dim				Ven				17	Mar		Jeu			17	Mar		Jeu			17	Mer
18	Dim			Jeu		Lun				Sam				18	Mer		Ven			18	Mer		Ven			18	Jeu
19	Lun			Sam		Mer				Lun				19	Jeu		Sam			19	Jeu		Sam			19	Ven
20	Mar			Jeu		Dim				Mar				20	Ven		Dim			20	Ven		Dim			20	Sam
21	Mer			Sam		Jeu				Ven				21	Sam		Lun			21	Sam		Lun			21	Dim
22	Jeu			Dim		Ven				Mer				22	Dim		Mar			22	Dim		Mar			22	Lun
23	Ven			Sam		Dim				Ven				23	Lun		Mer			23	Lun		Mer			23	Mar
24	Sam			Jeu		Mar				Lun				24	Mar		Jeu			24	Mar		Jeu			24	Mer
25	Dim			Mer		Sam				Ven				25	Mer		Ven			25	Mer		Ven			25	Jeu
26	Lun			Jeu		Dim				Mer				26	Jeu		Sam			26	Jeu		Sam			26	Ven
27	Mar			Sam		Mer				Lun				27	Ven		Dim			27	Ven		Dim			27	Sam
28	Mer			Dim		Jeu				Mar				28	Sam		Lun			28	Sam		Lun			28	Dim
29	Jeu			Mer		Ven				Mer				29	Ven		Mer			29	Dim		Mar			29	Lun
30	Ven			Sam		Dim				Jeu				30	Dim		Mer			30	Lun		Mer			30	Mar
31	Sam			Jeu		Mar				Ven				31	Lun		Sam			31			Jeu			31	
0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0	

Dimanches et jours fériés et fermetures centre	Périodes universitaires	470h	1/2 journée Soutenance, le reste du temps en entreprise
Fermeture IAE mais possible période en entreprise	Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise Pour les stages : Périodes en entreprise possible		

En application de l'Article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves, le contrat d'apprentissage (uniquement) a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui les précède et sur la période entreprise. Pour les apprentis de l'enseignement supérieur, il est fractionné pour s'adapter au contrôle continu, ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés

**NB** : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.

# NOTES

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



---

**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management





“Thinking global, acting local”

## RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

## RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



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



/IAEAuvergne



/school/iae-auvergne-school-of-management/



@iae\_clermont\_auvergne



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



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

#ESPRIT  
IAE