

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2023/2024

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
Code diplôme apprentissage : 2503123B



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 DIPLÔMÉS

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.



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



DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 22/03/2023 au 18/04/2023 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 11/09/2023 au 06/09/2024

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, ...) : 6110€ (13€/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6110€ (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 2023/2024, ils seront connus en juillet 2023.)

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

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 international		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
6	ALTERNANCE	Alternance	12			
Total			30	275	100	105

08/2023		09/2023		10/2023		11/2023		12/2023		01/2024		02/2024		03/2024		04/2024		05/2024		06/2024		07/2024		08/2024		09/2024						
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	m	ap	m	ap	
1	Mar	Ven	Dim	Dim	Mer	Toussaint		Ven	Mer	Lun	J. de l'An	Jeu	Jeu	1	Ven	Lun	L. Pâques	Mer	1er Mai	1	Sam	Lun	Lun	Lun	1	Sam	1	Dim	1	Dim		
2	Mer	Sam	Lun	Lun	Jeu		2	Sam	Mer	Mar	Ven	Ven	Ven	2	Sam	Mar	Mer	Jeu		2	Dim	Mar	Mar	Mar	2	Dim	2	Lun	2	Lun		
3	Jeu	Dim	Mar	Mar	Ven		3	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	Sam	3	Dim	Mer	Mer	Ven		3	Lun	Mer	Mer	Mer	3	Lun	3	Mar	3	Mar		
4	Ven	Lun	Mer	Mer	Sam		4	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	Dim	4	Lun	Jeu	Jeu	Sam		4	Mar	Jeu	Jeu	Dim	4	Mer	4	Mer	4	Mer		
5	Sam	Mar	Jeu	Jeu	Dim		5	Mar	Ven	Ven	Lun	Lun	Lun	5	Mer	Ven	Ven	Dim		5	Mer	Ven	Ven	Lun	5	Mer	5	Jeu	5	Jeu		
6	Dim	Mer	Ven	Ven	Lun		6	Mer	Lun	Mar	Mar	Mar	Mar	6	Jeu	Sam	Sam	Lun		6	Jeu	Sam	Sam	Mar	6	Jeu	6	Ven	6	Ven		
7	Lun	Jeu	Sam	Sam	Mer		7	Jeu	Dim	Dim	Dim	Mer	Mer	7	Ven	Dim	Dim	Mar		7	Ven	Dim	Dim	Mer	7	Sam	7	Sam	7	Sam		
8	Mar	Ven	Dim	Dim	Mer		8	Ven	Mer	Lun	Jeu	Jeu	Jeu	8	Ven	Lun	Lun	Mer	Victoire		8	Sam	Lun	Lun	Jeu	8	Dim	8	Dim	8	Dim	
9	Mer	Sam	Lun	Lun	Jeu		9	Sam	Jeu	Mar	Ven	Ven	Ven	9	Sam	Mer	Mer	Jeu	Ascens.		9	Dim	Mar	Mar	Ven	9	Lun	9	Lun	9	Lun	
10	Jeu	Dim	Mar	Mar	Ven		10	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	Sam	10	Dim	Mer	Mer	Ven		10	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	10	Mar	10	Mar	10	Mar	
11	Ven	Lun	Mer	Mer	Sam	Armist.	11	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	Dim	11	Lun	Jeu	Jeu	Sam		11	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	11	Mer	11	Mer	11	Mer	
12	Sam	Mar	Jeu	Jeu	Dim		12	Mar	Ven	Ven	Ven	Lun	Lun	12	Mar	Ven	Ven	Dim		12	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	12	Mer	12	Jeu	12	Jeu	
13	Dim	Mer	Ven	Ven	Lun		13	Mer	Lun	Mar	Mar	Mar	Mar	13	Mer	Sam	Sam	Lun		13	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	13	Ven	13	Ven	13	Ven	
14	Lun	Jeu	Sam	Sam	Mer		14	Jeu	Dim	Dim	Dim	Mer	Mer	14	Jeu	Dim	Dim	Mar		14	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	14	Sam	14	Sam	14	Sam	
15	Mar	Ven	Dim	Dim	Mer		15	Ven	Jeu	Lun	Lun	Jeu	Jeu	15	Ven	Lun	Lun	Mer		15	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	15	Dim	15	Dim	15	Dim	
16	Mer	Sam	Lun	Lun	Jeu		16	Sam	Mer	Mar	Ven	Ven	Ven	16	Sam	Mer	Mer	Jeu		16	Dim	Mar	Mar	Ven	Ven	16	Lun	16	Lun	16	Lun	
17	Jeu	Dim	Mar	Mar	Ven		17	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	Sam	17	Dim	Mer	Mer	Ven		17	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	17	Mar	17	Mar	17	Mar	
18	Ven	Lun	Mer	Mer	Sam		18	Lun	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Ven	18	Lun	Mer	Mer	Sam		18	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	18	Mer	18	Mer	18	Mer	
19	Sam	Mar	Jeu	Jeu	Dim		19	Mar	Ven	Ven	Ven	Lun	Lun	19	Mar	Ven	Ven	Dim		19	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	19	Jeu	19	Jeu	19	Jeu	
20	Dim	Mer	Ven	Ven	Lun		20	Mer	Lun	Mar	Mar	Mar	Mar	20	Mer	Sam	Sam	Lun	Pentecôte		20	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	20	Ven	20	Ven	20	Ven
21	Lun	Jeu	Sam	Sam	Mer		21	Jeu	Dim	Dim	Mer	Mer	Mer	21	Jeu	Dim	Dim	Mar		21	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	21	Sam	21	Sam	21	Sam	
22	Mar	Ven	Dim	Dim	Mer		22	Ven	Lun	Lun	Jeu	Jeu	Jeu	22	Ven	Lun	Lun	Mer		22	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	22	Dim	22	Dim	22	Dim	
23	Mer	Sam	Lun	Lun	Jeu		23	Sam	Mer	Mar	Ven	Ven	Ven	23	Sam	Mar	Mar	Jeu		23	Dim	Mar	Mar	Ven	Ven	23	Lun	23	Lun	23	Lun	
24	Jeu	Dim	Mar	Mar	Ven		24	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	Sam	24	Dim	Mer	Mer	Ven		24	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	24	Mar	24	Mar	24	Mar	
25	Ven	Lun	Mer	Mer	Sam		25	Lun	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Ven	25	Lun	Jeu	Jeu	Sam		25	Mar	Mer	Mer	Dim	Dim	25	Mer	25	Mer	25	Mer	
26	Sam	Mar	Jeu	Jeu	Dim		26	Mar	Ven	Ven	Lun	Lun	Lun	26	Mar	Ven	Ven	Dim		26	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	26	Jeu	26	Jeu	26	Jeu	
27	Dim	Mer	Ven	Ven	Lun		27	Mer	Sam	Sam	Mer	Mer	Mer	27	Mer	Sam	Sam	Lun		27	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	27	Ven	27	Ven	27	Ven	
28	Lun	Jeu	Sam	Sam	Mer		28	Jeu	Dim	Dim	Mer	Mer	Mer	28	Jeu	Dim	Dim	Mar		28	Ven	Ven	Ven	Dim	Dim	28	Sam	28	Sam	28	Sam	
29	Mar	Ven	Dim	Dim	Mer		29	Ven	Lun	Lun	Jeu	Jeu	Jeu	29	Ven	Lun	Lun	Mer		29	Sam	Sam	Sam	Mer	Mer	29	Dim	29	Dim	29	Dim	
30	Mer	Sam	Lun	Lun	Jeu		30	Sam	Mer	Mar	Mar	Mar	Mar	30	Sam	Mer	Mer	Jeu		30	Dim	Mer	Mer	Ven	Ven	30	Lun	30	Lun	30	Lun	
31	Jeu	Dim	Mar	Mar	Ven		31	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	31	Dim	Pâques	Ven	Ven		31	Mer	Mer	Mer	Sam	Sam	31	Mer	31	Mer	31	Mer	
								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	0,0		0,0		0,0	0,0	0,0	

Périodes en entreprise possible

Périodes universitaires 470h

Dimanches et jours fériés et fermetures centre
 Fermeture IAE mais possible période en entreprise

1/2 journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise

En application de l'Article L6222-35 du code de 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.



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



@iae_clermont_auvergne



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE