

IAE CLERMONT AUVERGNE  
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE  
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE  
2026/2027

# 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°40504



**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

Cette Licence Professionnelle propose une formation de haut niveau et l'acquisition de compétences duales : des compétences en Management du Business et des compétences en Management IT.

Le rôle d'un manager commercial est essentiel pour garantir le succès d'une entreprise. Pour réaliser ses tâches, il s'appuie sur les outils informatiques Commerciaux (IT) de type Relation Commerciales (CRM).

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 et en environnements IT, afin de garantir une excellente maîtrise de toutes les techniques d'approches et d'analyse des marchés.

Elle vise à former des collaborateurs (trices) qui interviennent, sur des marchés porteurs ou émergents.

## COMPÉTENCES

- Être capable d'identifier les besoins du client (écoute et observation) et construire des solutions.
- 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 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 équipe de commerciaux.
- Être capable de gérer et développer une unité retail.
- Maîtriser les enjeux des services.
- Comportements et postures au travail.



## MÉTIERS VISÉS

- Assistant commercial,
- Attaché commercial,
- Responsable de marché,
- Chargé d'affaires,
- Attaché commercial sédentaire,
- Assistant export,
- Chargé de relation client
- Chargé de développement commercial,
- Assistant manager dans le domaine des services
- Chargé de portefeuille client,
- Responsable expansion,
- Responsable de secteur,
- Responsable de point de vente Retail,
- Attaché commercial export

## CODES ROME

- D1407 Relation technico-commerciale
- M1707 Stratégie commerciale
- D1406 Management en force de vente
- D 1506 Marchandisage
- M1101 Négociateur à l'international
- D1401 Assistanat commercial
- M1701 Administration des ventes
- D 1501 Animation de vente

## SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les entreprises de toutes tailles et dans tous les secteurs, sont demandeuses de ces profils y compris les PME-PMI.

## ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/enquetes-licences-professionnelles>



## DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **02/03/2026** au **12/04/2026** 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 **07/09/2026** au **03/09/2027**

**417 heures** de présence universitaire (382h de cours et 35h de projet tutoré) 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, ...) : 6 255 € (15 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 255 € (15 €/ 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 175 € (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 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026.)*

## CONTACTS

### • Responsables pédagogiques :

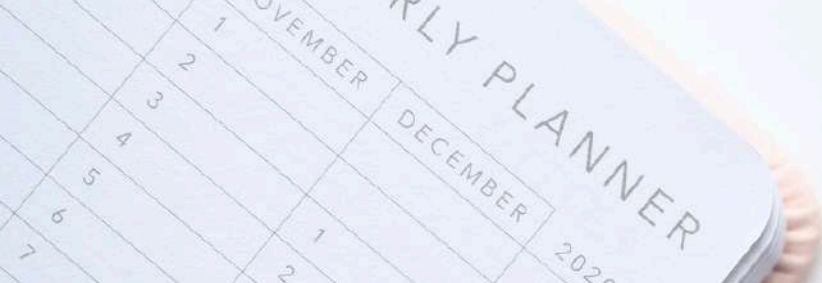
Sylvain BERTEL – Maître de conférences / [sylvain.bertel@uca.fr](mailto:sylvain.bertel@uca.fr)

Lionel COLOMBEL - Maître de conférences / [lionel.colombel@uca.fr](mailto:lionel.colombel@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

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
<b>Semestre 1</b>			
9	NÉGOCIATION-VENTE - MANAGEMENT DES ÉQUIPES DE POINT DE VENTE	Relation Vente B to C	20h ( 5CM+15TD)
		Management des collaborateurs (trices) du point de vente	20h ( 5CM+15TD)
		Anglais Commercial	20h TD
6	MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES UNITÉS RETAIL	Analyse du marché de la Zone de chalandise	30h (25CM+5TD)
		Connaître les consommateurs	18h (10CM+8TD)
		Merchandising - Retail Concepts Stores – Digital merchandising	25h (10CCM+15TD)
6	RESPONSABILITÉ DURABLE COMMERCIALE	Construction B to B	18h (10CM+8TD)
		Management responsable pour commerce international	18h (10CM+8TD)
9	ADMINISTRATION DES VENTES AVEC DES IT	Administration des ventes et tableaux de bord commerciaux	18h (10CM+8TD)
		Logiciels dédiés aux environnements commerciaux	18h (10CM+8TD)
		Construction d'offre et distribution internationale	18h (10CM+8TD)
<b>Semestre 2</b>			
3	MARKETING MANAGEMENT	Marketing Management des Services du point de vente	25h (20CM++5TD)
		Stratégie Environnement Omnicanal	20h (15CM+5TD)
		Nouveaux environnements et Tendances Sociétales de consommation	12h CM
3	MANGEMENT DE LA COMMUNICATION COMMERCIALE	Communication Commerciale	18h (10CM+8TD)
		Anglais commerce international	20h TD
		Processus export, prospection de marché	10h CM
3	MANAGEMENT DES PROCESSUS COMMERCIAUX AVEC DES IT	Management de la performance commerciale en IT	18h (10CM+8TD)
		Environnements digitaux commerciaux	18h (10CM+8TD)
		Gestion commerciale des approvisionnements	18h (10CM+8TD)
9	PROJET TUTORÉ	Projet tutoré	35h
12	ALTERNANCE	Alternance / Stage	

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.

LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

Parcours BUSINESS MANAGER & IT (LP MAC)

417 heures de présence universitaire (382 de cours et 35 de projet tutorés) du 07/09/2026 au 03/09/2027

09/2026		10/2026		11/2026		12/2026		01/2027		02/2027		03/2027		04/2027		05/2027		06/2027		07/2027		08/2027		09/2027			
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	Jeu		Dim	Toussaint	1	Mar	Ven	J. de l'An	1	Lun	1	Lun	1	Mar	1	Mar	1	Mar	1	Jeu	1	Dim	1	Mer		
2	Mer	Ven		Lun		2	Mer	Sam	Mar	2	Mar	2	Mar	2	Ven	2	Mer	2	Mer	2	Ven	2	Lun	2	Jeu		
3	Jeu	Sam		Mar		3	Jeu	Dim	Mer	3	Mer	3	Mer	3	Sam	3	Jeu	3	Jeu	3	Sam	3	Mar	3	Ven		
4	Ven	Dim		Mer		4	Ven	Lun	Jeu	4	Ven	4	Jeu	4	Dim	4	Mer	4	Ven	4	Dim	4	Mer	4	Sam		
5	Sam	Lun		Jeu		5	Sam	Mar	Mer	5	Sam	5	Sam	5	Lun	5	Mer	5	Sam	5	Lun	5	Jeu	5	Dim		
6	Dim	Mar		Mer		6	Dim	Mer	Mer	6	Dim	6	Sam	6	Mar	6	Jeu	6	Dim	6	Mar	6	Ven	6	Lun		
7	Lun	Mer		Sam		7	Lun	Jeu	Dim	7	Lun	7	Dim	7	Mer	7	Ven	7	Lun	7	Mer	7	Sam	7	Mar		
8	Mar	Jeu		Dim		8	Mar	Ven	Lun	8	Mar	8	Lun	8	Jeu	8	Ven	8	Mar	8	Jeu	8	Dim	8	Mer		
9	Mer	Ven		Lun		9	Mer	Sam	Mar	9	Mer	9	Mar	9	Ven	9	Sam	9	Mer	9	Ven	9	Dim	9	Mer		
10	Jeu	Sam		Mar		10	Jeu	Dim	Mer	10	Mer	10	Mer	10	Sam	10	Dim	10	Mer	10	Sam	10	Mar	10	Ven		
11	Ven	Dim		Mer	Armist.	11	Ven	Lun	Jeu	11	Ven	11	Jeu	11	Dim	11	Mer	11	Ven	11	Dim	11	Mer	11	Sam		
12	Sam	Lun		Jeu		12	Sam	Mar	Mer	12	Sam	12	Ven	12	Lun	12	Mer	12	Sam	12	Lun	12	Jeu	12	Dim		
13	Dim	Mar		Ven		13	Dim	Mer	Mer	13	Dim	13	Sam	13	Mar	13	Jeu	13	Dim	13	Mar	13	Ven	13	Lun		
14	Lun	Mer		Sam		14	Lun	Jeu	Dim	14	Lun	14	Dim	14	Mer	14	Ven	14	Lun	14	Mer	14	Sam	14	Mar		
15	Mar	Jeu		Dim		15	Mar	Ven	Lun	15	Mar	15	Lun	15	Jeu	15	Sam	15	Mar	15	Jeu	15	Dim	15	Mer		
16	Mer	Ven		Lun		16	Mer	Sam	Mar	16	Mer	16	Mar	16	Ven	16	Dim	16	Mer	16	Ven	16	Lun	16	Jeu		
17	Jeu	Sam		Mar		17	Jeu	Dim	Mer	17	Mer	17	Mer	17	Sam	17	Dim	17	Jeu	17	Sam	17	Mar	17	Ven		
18	Ven	Dim		Mer		18	Ven	Lun	Jeu	18	Jeu	18	Jeu	18	Dim	18	Mer	18	Ven	18	Dim	18	Mer	18	Sam		
19	Sam	Lun		Jeu		19	Sam	Mar	Mer	19	Ven	19	Ven	19	Lun	19	Mer	19	Sam	19	Lun	19	Jeu	19	Dim		
20	Dim	Mar		Ven		20	Dim	Mer	Mer	20	Dim	20	Sam	20	Mar	20	Ven	20	Dim	20	Mar	20	Ven	20	Lun		
21	Lun	Mer		Sam		21	Lun	Jeu	Dim	21	Lun	21	Dim	21	Mer	21	Ven	21	Lun	21	Mer	21	Sam	21	Mar		
22	Mar	Jeu		Dim		22	Mar	Ven	Lun	22	Mar	22	Lun	22	Jeu	22	Sam	22	Mar	22	Mer	22	Dim	22	Mer		
23	Mer	Ven		Lun		23	Mer	Sam	Mar	23	Mer	23	Mar	23	Ven	23	Dim	23	Mer	23	Ven	23	Lun	23	Jeu		
24	Jeu	Sam		Mar		24	Jeu	Dim	Mer	24	Mer	24	Mer	24	Sam	24	Lun	24	Jeu	24	Sam	24	Mar	24	Ven		
25	Ven	Dim		Mer		25	Ven	Lun	Jeu	25	Ven	25	Jeu	25	Dim	25	Mer	25	Ven	25	Dim	25	Mer	25	Sam		
26	Sam	Lun		Jeu		26	Sam	Mar	Mer	26	Sam	26	Ven	26	Lun	26	Mer	26	Sam	26	Lun	26	Jeu	26	Dim		
27	Dim	Mar		Ven		27	Dim	Mer	Mer	27	Dim	27	Sam	27	Mar	27	Jeu	27	Dim	27	Mar	27	Ven	27	Lun		
28	Lun	Mer		Sam		28	Lun	Jeu	Dim	28	Dim	28	Dim	28	Mer	28	Ven	28	Lun	28	Mer	28	Sam	28	Mar		
29	Mar	Jeu		Dim		29	Mar	Ven	Lun	29	Mar	29	Lun	29	Jeu	29	Sam	29	Mar	29	Lun	29	Dim	29	Mer		
30	Mer	Ven		Lun		30	Mer	Sam	Mar	30	Mer	30	Mar	30	Ven	30	Dim	30	Mer	30	Ven	30	Lun	30	Jeu		
31	Sam	Lun		Jeu		31	Jeu	Dim	Mer	31	Jeu	31	Mer	31	Ven	31	Lun	31	Sam	31	Sam	31	Mar	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		

Dimanches et jours fériés et fermetures centre

Fermeture IAE mais possible période en entreprise

Périodes universitaires

417h

Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise

Pour les stages : Périodes en entreprise possible

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

En application de l'Article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves terminales, l'alternant, en 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. 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](https://www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne)



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

#ESPRIT  
IAE