DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services

Niveau de diplôme
BAC +3

ECTS
60 crédits

Durée
1 année

Langues d'enseignement
Français,
Anglais

Parcours proposés

- LP - Management de la relation commerciale - Alternance
- LP - Commerce interentreprises B to B - Alternance
- LP - Management de la relation commerciale - Sport-études - Classique et section aménagée

Présentation

Cette formation réalisée en alternance ou en initial est un diplôme national homologué niveau II délivré par l'Université.

Sa durée est de 12 mois, accessible après un bac+2.

Cette licence professionnelle a ainsi été conçue pour répondre à la fois :

* aux besoins des entreprises en jeunes à compétence commerciale et sectorielle, capables d'évoluer vers des postes d'encadrement ;
* aux besoins des jeunes en termes de formation professionnalisante complémentaire à une formation bac +2, dans les domaines du marketing, de la négociation et du management, pour s'insérer au mieux dans la vie active.

Cette licence comprend 2 parcours :

* Management de la relation commerciale.
* Business to Business

Objectifs

La formation est accessible tant en formation initiale que par la voie de l'alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Dimension internationale

La pratique de l'anglais est un pôle fort dans tous les parcours de cette mention, un des parcours dispensé intégralement en anglais permet une orientation naturelle vers l'international.

Les atouts de la formation

Les spécialisations respectives des 5 parcours proposés répondent de manière particulièrement adaptée au contexte économique régional.

Admission

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 février 2024

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

Conditions d'admission

La licence professionnelle est ouverte :

* aux titulaires d'un diplôme national sanctionnant deux années d'enseignement supérieur (DUT, BTS, BTSA),
* aux candidats qui ont validé les deux premières années d'une licence générale,
* aux titulaires d'un diplôme ou titre homologué par l'Etat au niveau III ou reconnu, au même niveau, par une réglementation nationale,
* aux candidats qui bénéficient d'une validation d'acquis,
* dans un domaine de formation compatible avec celui de la licence professionnelle, après examen du dossier et, le cas échéant, entretien.

Pour les candidats à l'alternance, l'admission ne peut être prononcée qu'après le recrutement par un employeur.

Candidater et s'inscrire

Candidatures pour le LP MRC Technico-commercial industriel : https://tetrasnet.tetras.univ-smb.fr/inscription.html

Infos pratiques

Campus

Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

Le Bourget-du-Lac / campus Savoie Technolac

En savoir plus

Site de l'IUT d'Annecy

https://www.iut-acy.univ-smb.fr/

Site de l'IUT de Chambéry

https://www.iut-chy.univ-smb.fr/

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 février 2024

Programme

LP - Management de la relation commerciale - Alternance

LP - Management de la relation commerciale - Technico commercial industriel - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE501 Marketing, gestion de la valeur commerciale	UE				9
Etudes commerciales	EC		24h		3
Marketing	EC		24h		3
Gestion de la relation commerciale	EC		24h		3
UE502 Négo. dév. animation relation commerciale muticanal	UE				8
Développement commercial à l'international	EC		16h		2
Stratégie de négociation	EC		24h		2
Négociation-achats	EC		12h		2
Communication persuasive	EC		24h		2
UE503 Management commercial	UE				4
Management équipe commerciale	EC		24h		2
Performance commerciale	EC		16h		2
UE504 Compétences supports	UE				3
Environnement juridique	EC		16h		3
Accueil	MODULE		2h		
UE506 Activité professionnelle	UE				5
Gestion de projet	EC		16h		5

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE601 Marketing, gestion de la valeur commerciale	UE				3
Outils digitaux et e-commerce	EC		36h		3
UE603 Management commercial	UE				5
Fonctions commerciales	EC		16h		1
Gestion des ressources humaines	EC		16h		2
Stratégie d'entreprise	EC		20h		2
UE604 Compétences supports	UE				8
Dynamique de l'économie locale	EC		12h		2

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 février 2024

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

Anglais commercial	EC	56h	3
Spécialisation environnement économique et négociation	EC	40h	3
UE605 Projet professionnel	UE		9
Méthodologie suivi du mémoire	EC	28h	9
UE606 Activité professionnelle	UE		6
Etude de cas	EC	4h	6

LP - Commerce interentreprises B to B - Alternance

LP - Commerce interentreprises B to B - Alternance

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE01 Communiquer et négocier	UE				10
Mise à niveau	MODULE	10,5h	10,5h		
Négociation B2B	MODULE	33,25h	33,25h		
Négociation et techniques du commerce international	MODULE	14h	14h		
Com. de biens et services associés au dvpt durable	MODULE	14h	14h		
Anglais technique et commercial	MODULE	12,25h	12,25h		
UE02 Comprendre l'environnement	UE				10
Diagnostic d'entreprise	MODULE	21h	21h		
Marketing B to B	MODULE	17,5h	17,5h		
Management de la force de vente	MODULE	8,75h	8,75h		
Droit	MODULE	10,5h	10,5h		
Gestion comptable et analyse financière	MODULE	14h	14h		
UE03 Gestion de projets et outils de l'information	UE				10
Méthodologie de la gestion de projet	MODULE	8,75h	8,75h		
Planification de projet	MODULE	5,25h	5,25h		
CRM et Tableur	MODULE	10,5h	10,5h		
Outils de la com tech. associée à la gest. de projet	MODULE	14h	14h		
Simulation de gestion	MODULE	15h	15h		
UE04 Projet	UE				10
Revue de projet 1	MODULE	13,5h	13,5h		
UE05 Stage	UE				20
Revue de projet 2	MODULE	13,5h	13,5h		
Revue de projet 3	MODULE	16h	16h		

LP - Management de la relation commerciale - Sport-études - Classique et section aménagée

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 février 2024

LP - Management de la relation commerciale - Sport-études - Classique et section aménagée

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE00 Mise à niveau	BLOC				0
Marketing	MODULE	10h	10h		0
Techniques de vente	MODULE	8h	8h		0
UE501 Marketing, gestion de la valeur commerciale	UE				12
Marketing relationnel & GRC	EC	13h	13h		3
Marketing des services	EC	13h	13h		3
Etudes commerciales	EC	13h	13h		3
Marketing & multicanal	EC	12h	12h		3
UE502 Négo. dév. animation relation commerciale multicanal	UE				8
Communication persuasive	EC	10h	10h		2
Animation & projets commerciaux	EC	12h	12h		3
Développement commercial à l'international	EC	6h	6h		1
Négociation-achats	EC	10h	10h		2
UE503 Management commercial	UE				10
Stratégie création d'entreprise	EC	15h	15h		4
Fonctions commerciales	EC	6h	6h		1
Performance commerciale	EC	8h	8h		1
Jeu d'entreprise	EC	8h	24h		4

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE601 Compétences supports	UE				10
Anglais commercial	EC		42h		4
Environnement des relations commerciales	EC	8h	8h		1
Spécialisation thématique en communication	EC	14h	14h		3
Spécialisation thématique en marketing	EC	10h	10h		2
UE602 Projet professionnel	UE				10
Projet tuteuré (méthodologie)	EC	8h	48h		10
UE603 Activité professionnelle	UE				10
Activité en entreprise	EC		8h		10

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 février 2024