

PROGRAMME DE FORMATION

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES

Parcours : Management Commercial

À RETOURNER SIGNÉ À L'IUT - PÔLE FCA
fc-iut@univ-reunion.fr



OBJECTIFS GÉNÉRAUX

La licence professionnelle Commercialisation de Produits et Services est organisée selon deux parcours, Management Commercial (MC) et Marketing Digital (MD).

Le parcours **Management Commercial** forme des vendeurs, capables d'évoluer vers les fonctions de pilotage d'équipes commerciales et de gestion d'un centre de profit. La formation met l'accent sur la double compétence : managériale et commerciale. Elle permet de développer des compétences dans la négociation commerciale, la gestion de la relation client, le marketing opérationnel, le management des équipes commerciales et dans la gestion d'un centre de profit. Quatre orientations sont privilégiées : management de la petite unité commerciale, management en grande distribution, management de la force de vente itinérante et management de projets, sur du B to B que sur du B to C.

COMPÉTENCES VISÉES

Le diplômé de Management Commercial est capable :

- d'animer une équipe de commerciaux : organisation, formation et suivi
- de déployer une stratégie commerciale à l'échelle d'une agence commerciale ou d'un point de vente
- d'appliquer des méthodes de gestion rigoureuses pour optimiser la rentabilité d'un centre de profit
- de mener des actions de marketing opérationnel pour prospecter et fidéliser la clientèle
- de communiquer de manière professionnelle à l'oral et à l'écrit, en français et en anglais

CONDITIONS D'ADMISSION

> En contrat d'apprentissage

Admission sur dossier et entretien

> En contrat de professionnalisation :

- Jeunes de moins de 26 ans désirant compléter leur formation initiale

- Demandeurs d'emplois âgés de plus de 26 ans, titulaires d'un Bac+2 : DUT Techniques de Commercialisation, GEA ou être titulaire d'un bac+2 (120 ECTS), dans les domaines de la Gestion, de l'Economie, de la Psychologie, des Arts et de l'Informatique ou pouvant bénéficier de la Validation des Acquis Personnels ou Professionnels

> **En Pro-A :**

Salarié titulaire d'un Bac+2 en CDI déjà employé dans le domaine du commerce

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

La formation, qui se déroule en 510 heures, débutera le 1 septembre 2021 et se terminera en juillet 2022.

La formation se déroule à l'Institut Universitaire de Technologie de La Réunion, à Saint-Pierre.

Le nombre de stagiaires de la formation est fixé à 20.

PRÉSENTATION DES ENSEIGNEMENTS

Les études sont organisées en alternance de périodes de formation en entreprise d'accueil où les étudiants sont en situation professionnelle (39 semaines) et à l'IUT (15 semaines).

UE	Disciplines concernées	ECTS	Durée totale (en heures)	Intervenant	Titre / Qualité
UE 1 : Communiquer	M11 - Techniques d'expression, culture et communication	3	20	AIT AARAB Mohamed MANIN Stéphane	Enseignants chercheurs
	M12 - Anglais des affaires TOEIC		20	THIKOMIROFF Stefan	Professionnel
	M13 - TIC - Certification PIX		20	GOUAZÉ Éric	Consultant en Marketing Digital

UE 2 : Techniques de l'action commerciale	M21 - Principes du Marketing	9	20	MANIN Stéphane	Enseignant chercheur
	M22 - Comportement d'achat		20	MANIN Stéphane	Enseignant chercheur
	M23 - Communication commerciale		20	ENDELIN LURCON Jasmine	Enseignante UR
	M24 - Droit de la consommation		20	SINARETTY-RAMANETY Alain	Conseiller juridique
	M25 - Outils d'aide à la décision		20	LIGNIER Jean-Philippe	Technicien immobilier - Services Judiciaire

UE	Disciplines concernées	ECTS	Durée totale (en heures)	Intervenant	Titre / Qualité
UE 3 : Relations de service	M31 - Gestion financière et budgétaire	6	30	FIEGENWALD Régis	Chef d'entreprise
	M32- Droit du travail et des contrats		30	FIEGENWALD Régis	Chef d'entreprise
	M33 - Droit des affaires commerciales		20	VIGNAU	
UE 4 : Management commercial	M41 - Entreprenariat	6	20	FIEGENWALD Régis	Chef d'entreprise
	M42 - Stratégie		30	TAURISSON Cristèle	Consultante en Marketing
UE 5 : Services	M51 - Négociation relation client	8	30	PARRES Franck	Chef d'entreprise
	M52 - Marketing des services		20	MAUJEAN Jean-Pierre	Enseignant à l'Université de La Réunion
	M53 - Organisation		15	PARRES Franck	Chef d'entreprise
	M54 - Qualité dans les services		15	JABOUILLE Sophie	Cheffe d'entreprise
UE 6 : Intelligence commerciale	M61 - Outils de CRM	8	25	PARRES Franck	Chef d'entreprise
	M62 - E marketing des services		25	GOUAZÉ Éric	Consultant en Marketing Digital
	M63 - Distribution et communication des services		25	JABOUILLE Sophie	Cheffe d'entreprise
	M64 - Marketing relationnel et experientiel		25	MANIN Stéphane	Enseignant chercheur
UE 7 : Projet tuteuré	Projet tuteuré	14			
UE 8 : Stage	Stage	6			
		60	510		

STAGE

Alternance IUT - Entreprise

MODALITÉS D'EXAMENS

> Contrôle continu

La licence professionnelle est décernée, **si les règles d'assiduité ont été respectées** (soit moins de 5 absences non autorisées au cours de l'année), aux candidats qui ont obtenu **à la fois** :

> une moyenne générale égale ou supérieure à **10/20** à l'ensemble constitué des unités d'enseignement académique, du projet tuteuré et de la conduite des activités professionnelles en entreprise (affectés de leur coefficient),

> une moyenne égale ou supérieure à **10/20** à l'ensemble constitué du projet tuteuré et de la conduite des activités professionnelles en entreprise (affectés de leur coefficient).

RESPONSABLES DE LA FORMATION

M. Stéphane MANIN, Chef du Département Techniques de Commercialisation : stephane.manin@univ-reunion.fr - 06 93 01 50 16

**L'entreprise atteste avoir pris connaissance
du présent programme de formation**

Date Signature

**Le stagiaire atteste avoir pris connaissance
du présent programme de formation**

Date Signature

**Le tuteur atteste avoir pris connaissance du
programme de formation**

Date Signature

