

Licence professionnelle Management des activités commerciales / Valence

Management des activités commerciales



Niveau d'étude
visé
Bac +3



ECTS
60 crédits



Durée
1 an



Composante
Institut
universitaire de
technologie de
Valence (IUT
Valence)



Langue(s)
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- > Parcours Actions de commercialisation de produits touristiques

Présentation



La licence professionnelle permet de répondre à la demande spécifique des entreprises sur les métiers de commercialisation de produits et de services à destination d'une clientèle touristique. Elle permet de compléter sa formation initiale BAC + 2 par une année de professionnalisation tournée vers l'acquisition de compétences commerciales. La formation permet de donner une spécialisation forte aux étudiants désirant devenir

des commerciaux ou managers commerciaux. L'année d'alternance permettra de développer les compétences sur la connaissance des particularités du secteur de la commercialisation à une clientèle touristique (labélisation, qualité, connaissance des différents publics, ...) ainsi que les compétences en termes d'outils de commercialisation (outils de communication, de négociation, de montage de projets clés en main, ...) et les compétences linguistiques, indispensables pour s'adresser à une clientèle anglophone de plus en plus nombreuse. En moyenne le rythme de l'alternance est de 1 à 2 semaines à l'IUT puis de 1 à 3 semaines en entreprise de septembre à mai. Durant la période de juin à fin août, les alternants sont en entreprise.

Compétences

- Cette formation permet d'obtenir les compétences suivantes :
- Maîtrise des outils de communication aussi bien concernant les outils médias que hors médias : Savoir mettre en place un plan de communication, communication événementielle et communication via les réseaux sociaux en mettant en place une stratégie de web marketing.
 - De négocier (en B to C et/ou en B to B) en maîtrisant les techniques de négociation et de communication professionnelle.
 - D'accompagner le développement des biens et

Domaine : Droit, Economie, Gestion
services touristiques, avec une maîtrise approfondie de l'anglais.

- Concevoir organiser les offres touristiques complètes et s'adapter aux différentes cibles.
- De maîtriser les outils de management et de communication interne.

Admission

Conditions d'admission

Cette formation peut être accessible sur dossier (et / ou entretien) aux candidats justifiant d'un diplôme de niveau BAC+2 dans le domaine, d'un diplôme ou titre homologué par l'État au niveau III ou reconnu au même niveau, par une réglementation nationale, ou par une validation d'acquis ou d'études. Chacun des dossiers sera examiné par le jury de recrutement. Test TOEIC à fournir.

Public formation continue : Vous relevez de la formation continue :

- si vous reprenez vos études après 2 ans d'interruption d'études,
- ou si vous suiviez une formation sous le régime formation continue l'une des 2 années précédentes
- ou si vous êtes salarié, demandeur d'emploi, travailleur indépendant.

Si vous n'avez pas le diplôme requis pour intégrer la formation, vous pouvez entreprendre une démarche de [validation des acquis personnels et professionnels \(VAPP\)](#).

Pour plus d'informations, consultez la page web de la [Direction de la formation continue et de l'apprentissage](#)

Candidature

Processus de recrutement

Contrat d'alternance : Les candidatures seront d'abord examinées par l'IUT puis transmises aux entreprises

partenaires qui choisiront leurs futurs alternants. Les candidats ont la possibilité de proposer une entreprise d'accueil, ce choix sera soumis au responsable de la licence.

Formation continue : Examen du dossier puis entretien devant un jury composé d'enseignants et de professionnels.

Vous souhaitez candidater et vous inscrire ?

<https://www.iut-valence.fr/candidater-s-inscrire/>

Public cible

- Etudiants titulaires d'un BAC+2, issus d'une formation commerciale (BTS MUC, NRC) et/ou d'une formation de gestion avec une orientation commerciale ou touristique (DUT ou BTS Tertiaire, BTS tourisme). Les dossiers des candidats qui auront validé des formations plus généralistes, BAC+2 (LLCER, LEA...) seront étudiés.
- Salariés titulaires d'un diplôme de niveau III : la Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP) permet à une personne n'ayant pas les titres ou diplômes requis d'accéder à une formation en validant son expérience professionnelle, les formations suivies et ses acquis personnels.
- Limite d'âge pour la formation en alternance (contrats d'apprentissage) : avoir 25 ans au plus au 1er jour du contrat.

Et après

Secteur(s) d'activité(s)

Cette formation prépare les étudiants aux métiers suivants :

Pour les métiers de la commercialisation

- Manager d'unité commerciale
- Vendeur conseil
- Chef de produit, chef de produit en B to B
- Attaché de développement commercial

Pour les métiers du tourisme

- Responsable clientèle Groupes auprès d'un opérateur touristique
- Chef de Marché Distributeurs professionnels (autocaristes, tour opératoire, agence de voyage)
- Chef de Produit (billetterie datée et non datée)
- Chef de Marché Évènementiel

Métiers visés

Métiers de la commercialisation :

- Manager d'unité commerciale
- Vendeur conseil
- Chef de produit, chef de produit en B to B.
- Attaché de développement commercial

Métiers du tourisme :

- Responsable clientèle Groupes auprès d'un opérateur touristique
- Chef de Marché Distributeurs professionnels (autocaristes, tour opératoire, agence de voyage)
- Chef de Produit (billetterie datée et non datée)
- Chef de Marché Évènementiel

Les + de la formation

Une partie des enseignements est conçue à partir de conférences en anglais par des professionnels du secteur. En particulier pour les thématiques où cela a du sens : relation en B to B, conception de projets orientés vers la clientèle étrangère.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Marion AMBLARD

✉ Marion.Amblard@univ-grenoble-alpes.fr

Secrétariat de scolarité

Scolarité LP Management des activités
commerciales / Valence

✉ iutvalence-lpmacapt-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr

Lieu(x) ville

📍 Valence

Campus

🏠 Valence - Briffaut

Programme

Parcours Actions de commercialisation de produits touristiques

Licence professionnelle

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE Outils et compétences de gestion	UE		108h		9 crédits
Fondamentaux du marketing	MATIERE		18h		
Calculs opérationnels	MATIERE		18h		
Négociation commerciale	MATIERE		18h		
Gestion comptable et financière	MATIERE		18h		
Anglais des affaires	MATIERE		36h		
UE Outils et méthodes du montage de projet	UE		108h		9 crédits
Création de produits et services	MATIERE		18h		
Etudes de marché et connaissance du consommateur	MATIERE		30h		
Statistiques appliquées	MATIERE		18h		
Gestion de projet, études de cas	MATIERE		24h		
Logistique	MATIERE		18h		
UE Développement commercial et commercialisation	UE		126h		11 crédits
Stratégie commerciale générale	MATIERE		24h		
Web marketing	MATIERE		24h		
Droit des transactions commerciales	MATIERE		24h		
Management des équipes commerciales	MATIERE		24h		
Communication commerciale	MATIERE		30h		
UE Environnement du tourisme et des loisirs	UE		138h		13 crédits
Economie du tourisme et des loisirs	MATIERE		24h		
Filière tourisme et loisirs	BLOC				
Tourisme thermal et culturel	MATIERE		12h		
Tourisme fluvial	MATIERE		12h		
Tourisme de la gastronomie et Oenotourisme	MATIERE		12h		
Activités de loisirs	MATIERE		12h		
Marketing territorial	MATIERE		18h		
Labélisation et qualité	MATIERE		18h		
Approche culturelle de la consommation	MATIERE		30h		
UE Projet tuteuré	UE		120h		6 crédits
UE Professionnalisation	UE				12 crédits
Alternance en entreprise	MATIERE				
Mémoire	MATIERE				