

LICENCE PROFESSIONNELLE - COMMERCE ET DISTRIBUTION

Résumé de la formation

Type de diplôme : Licence professionnelle

Domaine ministériel : Droit, Economie, Gestion

Objectifs

Former des commerciaux compétents et aptes à évoluer au sein de leur entreprise. Pour l'atteindre, la formation joue sur trois piliers : acquisition des savoirs liés à la fonction commerciale, développement de savoir-faire grâce aux cas pratiques réalisés en cours, et apprentissage du savoir-être en entreprise par la transmission des valeurs de l'IAE.

Compétences acquises

- * Savoir prospecter
- * Gérer la relation clients
- * Mener des négociations
- * Conclure des ventes
- * Analyser son activité et faire des préconisations

Informations supplémentaires

- * C2i1

Contenu de la formation

Mise à niveau

Stratégie d'entreprise | Techniques d'expression écrites | Droit | Informatique

Soutien des activités commerciales

Droit approfondi | Comptabilité | Contrôle de gestion du système commercial

Développement commercial

Pilotage de l'activité commerciale | Techniques commerciales | Techniques de vente à distance

PLUS D'INFOS

Crédits ECTS : 180

Durée : 1

Niveau d'étude : BAC +3

Public concerné

* Formation continue

Nature de la formation :
Mention

Taux de réussite : 88%

Compétences transversales

Management de projets | Marketing stratégique

Outils linguistiques

Développement personnel | Développement relationnel | Anglais

Commerce et Vente

Techniques de vente et négociation commerciale | Gestion commerciale | Gestion du point de vente

Développement commercial 2

Management de la force de vente | Gestion de la relation clients | Marketing des services

Projets tuteurés

Réalisation de projets | Approfondissements métiers - conférences

Activités professionnelles

Tutorat individuel | Présentation finale | Evaluation entreprise

Organisation de la formation

- LICENCE PROF. COMMERCE ET DISTRIBUTION
(ALTERNANCE)

Stages

Alternance en période de cours et de présence en entreprise (contrat ou période de professionnalisation)

Conditions d'accès

- * Candidature en ligne sur www.iae-reunion.fr
- * Sur dossier et entretien avec la commission d'orientation

Public cible

- * Etudiants en poursuite d'études
- * Professionnels en reprise d'études et demandeurs d'emploi

Poursuite d'études

Possible sous conditions en Master Marketing Vente

Principaux secteurs d'insertion professionnelle et principaux débouchés

Taux d'insertion professionnelle à 12 mois : 82%

Commerce et vente

- * Assistant Commercial (D1401)
- * Relations commerciales, grands comptes et entreprises (D1402)
- * Relations commerciales en vente de véhicules (D1404)
- * Management en force de vente (D1406)
- * Relations technico-commerciales (D1407)

Composante

Institut d'Administration des Entreprises

Lieu(x) de la formation

Site de la Victoire

Contact(s) pédagogique(s)

Duhé Jean-Marc
Jean-Marc.Duhe@univ-reunion.fr

LICENCE PROF. COMMERCE ET DISTRIBUTION (ALTERNANCE)

Organisation de la formation

PLUS D'INFOS

Crédits ECTS : 60

SEMESTRE 5 - LPRO CD ALT

- *LISTE SEMESTRE 5 - L3 CD ALTERNANCE (Obligatoire)*
 - UE 1 - STRATEGIE D'ENTREPRISE (mise à niveau)
 - *LISTE UE 1 - L3 CD ALT (Obligatoire)*
 - STRATEGIE D'ENTREPRISE (mise à niveau)

- UE 10 - TECHNIQUES DE VENTE A DISTANCE
 - *LISTE UE 10 - LPRO CD ALTERNANCE (Obligatoire)*
 - TECHNIQUES DE VENTE A DISTANCE

- UE 11 - MANAGEMENT DE PROJETS
 - *LISTE UE 11 - LPRO CD ALTERNANCE (Obligatoire)*
 - MANAGEMENT DE PROJETS

- UE 12 - MARKETING STRATEGIQUE
 - *LISTE UE 12 - LPRO CD ALT (Obligatoire)*
 - MARKETING STRATEGIQUE

- UE 13 - DEVELOPPEMENT PERSONNEL
 - *LISTE UE 13 - LPRO CD ALTERNANCE (Obligatoire)*
 - DEVELOPPEMENT PERSONNEL

- UE 14 - DEVELOPPEMENT RELATIONNEL
 - *LISTE UE 14 - LPRO CD ALTERNANCE (Obligatoire)*
 - DEVELOPPEMENT RELATIONNEL

- UE 15 - ANGLAIS
 - *LISTE UE 5 - LPRO CD ALT (Obligatoire)*
 - ANLAIS

- UE 2 - TECHNIQUES D'EXPRESSION ECRITES

- LISTE UE 2 - LPRO CD ALTERNANCE (*Obligatoire*)
 - TECHNIQUES D'EXPRESSION ECRITES

- UE 3 - DROIT
 - LISTE UE 3 - LPRO ALTERNANCE (*Obligatoire*)
 - DROIT

- UE 4 - INFORMATIQUE
 - LISTE UE 5 - LPRO ALT (*Obligatoire*)
 - INFORMATIQUE

- UE 5 - DROIT APPROFONDI
 - LISTE UE 5 - LPRO CD ALTERNANCE (*Obligatoire*)
 - DROIT APPROFONDI

- UE 6 - COMPTABILITE
 - LISTE UE 6 - LPRO CD ALTERNANCE (*Obligatoire*)
 - COMPTABILITE

- UE 7 - CONTROLE DE GESTION DU SYSTEME COMMERCIAL
 - LISTE UE 7 - LPRO CD ALTERNANCE (*Obligatoire*)
 - CONTROLE DE GESTION DU SYSTEME COMMERCIAL

- UE 8 - PILOTAGE DE L'ACTIVITE COMMERCIALE
 - LISTE UE 8 - LPRO CD ALTERNANCE (*Obligatoire*)
 - PILOTAGE DE L'ACTIVITE COMMERCIALE

- UE 9 - TECHNIQUES COMMERCIALES
 - LISTE UE 9 - LPRO CD ALTERNANCE (*Obligatoire*)
 - TECHNIQUES COMMERCIALES

SEMESTRE 6 - LPRO CD ALT

- LISTE UE SEMESTRE 6 -LPRO CD ALTERNANCE (*Obligatoire*)
 - UE 16 - TECHNIQUES DE VENTE ET NEGOCIATION COMMERCIALE

- *LISTE UE 16 - L3PRO CD AL (Obligatoire)*
 - TECHNIQUES DE VENTE ET NEGOCIATION COMMERCIALE

- UE 17 - GESTION COMMERCIALE
 - *LISTE UE 17 - LPRO CD ALTERNANCE (Obligatoire)*
 - GESTION COMMERCIALE

- UE 18 - GESTION DU POINT DE VENTE
 - *LISTE UE 18 - LPRO CD ALTERNANCE (Obligatoire)*
 - GESTION DU POINT DE VENTE

- UE 19 - MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE
 - *LISTE UE 19 - LPRO CD ALT (Obligatoire)*
 - MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE

- UE 20 - GESTION DE LA RELATION CLIENTS
 - *LISTE UE 20 - LPRO CD ALT (Obligatoire)*
 - GESTION DE LA RELATION CLIENTS

- UE 21 - MARKETING DES SERVICES
 - *LISTE UE 21 - LPRO CD ALT (Obligatoire)*
 - MARKETING DES SERVICES

- UE 22 - APPROFONDISSEMENT METIERS - CONFERENCES
 - *LISTE UE 22 - LPRO CD ALTERNANCE (Obligatoire)*
 - APPROFONDISSEMENTS METIERS - Conférences

- UE 23 - PROJET TUTEUR
 - *LISTE UE 23 - LPRO CD ALT (Obligatoire)*
 - PROJET TUTEUR

- UE 24 - MEMOIRE
 - *LISTE UE 24 - LPR CD ALTERNANCE (Obligatoire)*
 - MEMOIRE



Composante

Institut d'Administration des Entreprises