

Niveau :	<b>LICENCE PROFESSIONNELLE</b>					Année 3
Domaine :	DROIT, ECONOMIE, GESTION					<b>LP</b>
Intitulé :	MANAGEMENT DES ACTIVITES COMMERCIALES					
Parcours :	Management des activités commerciales (MACOM)					
Volume horaire étudiant :	188 h	225 h		140 h	700 h	<b>413 h</b>
	cours magistraux	travaux dirigés	travaux pratiques	Projet tuteuré	stage	total
Formation dispensée en :	<input checked="" type="checkbox"/> français		<input checked="" type="checkbox"/> anglais			

**Contacts :**

Responsable de formation		Scolarité – secrétariat pédagogique	
Marie-Cécile DEPLANCHE  03.86.49.28.30 <a href="mailto:Marie-cecile.deplanche@iut-dijon.u-bourgogne.fr">Marie-cecile.deplanche@iut-dijon.u-bourgogne.fr</a>		Responsable de la scolarité Dante PARINI 03.80.39.64.10  Suivi TC 03.80.39.65.33 <a href="mailto:scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr">scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr</a>  Secrétariat pédagogique 03.86.49.28.30 <a href="mailto:tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr">tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr</a>	
Composante(s) de rattachement :		IUT DIJON-AUXERRE Département <b>Techniques de commercialisation</b> Routes des plaines de l'Yonne 89000 AUXERRE	
<b>Contacts suivi alternance</b>			
Site <b>AUXERRE</b>	contrat de professionnalisation	Pour les entreprises <b>hors métallurgie</b> : SEFCA Julie Proenca 03.80.39.51.94 / julie.proenca@u-bourgogne.fr	
		Pour les entreprises <b>relevant de la métallurgie</b> 06 83 38 79 71 / 03 86 46 47 00 mf.venborg-pedersen@pole-formation.net	
Site <b>MACON</b>	contrat de professionnalisation	Pour les entreprises <b>relevant de la métallurgie</b> AFPI BOURGOGNE 71 Elisabeth DOUNON 03.85.42.18.27 elisabeth.dounon@afpibourgogne.com	
		Pour les entreprises <b>hors métallurgie</b> : SEFCA Julie Proenca 03.80.39.51.94 / julie.proenca@u-bourgogne.fr	

---

## Objectifs de la formation et débouchés :

### ■ Objectifs :

La LP MACOM vise à former des collaborateurs commerciaux capables d'évoluer vers les fonctions de pilotage des équipes commerciales et de gestion d'un centre de profit. La formation permet de développer des compétences dans la négociation commerciale et la gestion de la relation client, le marketing opérationnel, le management des équipes commerciales et dans la gestion d'un centre de profit.

Objectif : former des commerciaux capables d'évoluer vers la fonction d'encadrement d'une équipe commerciale, dans différents secteurs d'activité.

### ■ Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études) :

- Managers commerciaux des forces de vente
- Animateurs/trices des ventes
- Commerciaux "grands comptes"
- Chef des ventes
- Responsables des ventes
- Directeurs /trices régionaux des ventes
- Chefs d'agences commerciales
- Directeurs /trices de magasins

### ■ Compétences acquises à l'issue de la formation :

- Les étudiants titulaires de cette licence seront aptes à occuper des postes d'encadrement, notamment conduire des équipes dans les entreprises.
- Ils auront les compétences nécessaires pour assurer le management des démarches de progrès au sein de l'entreprise.

Ils se démarquent des techniciens par une formation complémentaire dans le domaine commercial et une compétence de management d'équipe.

Ils se distinguent des diplômés de niveau Bac+2 par un vécu commercial plus important, une dimension plus "managériale" et une capacité à appréhender la dimension financière des décisions prises.

---

## Modalités d'accès à l'année de formation :

La capacité d'accueil est de 30 étudiants. Chaque élève doit impérativement avoir validé un cursus scolaire de niveau Bac+2 : BTS, DUT, L2, tertiaires, sciences humaines, littéraires, ... ou titre étranger de niveau comparable.

L'étudiant doit avoir impérativement signé un contrat de professionnalisation

---

## Organisation et descriptif des études :

La formation compte 413 heures d'enseignements de spécialité, techniques et humains. Le programme général est le suivant :

- tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis

UE 1	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
<b>Techniques et outils de la mise en marché</b>	Marketing stratégique		21	21	13	CC			2
	Marketing opérationnel		21	21		CC			2
	marketing des achats	14		14		CC			1
	E-business et multicanal	14	7	21		CC			3
	Merchandising	7	7	14		CC			1
	Social marketing	14		14					1
	Marketing des services		14	14		CC			2
	Conférences thématiques	7		7					1
<b>TOTAL UE 1</b>		<b>56</b>	<b>70</b>	<b>126</b>	<b>13</b>				<b>13</b>

UE 2	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
<b>Techniques et outils du développement commercial</b>	Management de la force de vente	10	11	21	15	CC			2
	Business intelligence boot camp	14		14		CC			1
	Environnement juridique	14		14		CC			3
	Management de projet	14		14		CC			2
	Communication commerciale	14		14		CC			1
	Gestion financière		21	21		CC			3
	Systèmes d'information	7	7	14		CC			1
	Gestion stratégique des appels d'offre	7		7		CC			1
	CRM / DMP	14	7	21		CC			2
<b>TOTAL UE 2</b>		<b>94</b>	<b>46</b>	<b>140</b>	<b>15</b>				<b>14</b>

UE 3	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
<b>Supports fondamentaux à la fonction commerciale</b>	Culture et expression française	10	11	21	12	CC			2
	Projet entrepreneuriat encadré		35	35					2
	Négociation		21	21		CC			2
	Prise de parole en public / com comportementale	11	10	21		CC			2
	Géopolitique	14		14		CC			1
	Anglais commercial		35	35		CC			3
<b>TOTAL UE 3</b>		<b>35</b>	<b>112</b>	<b>147</b>	<b>12</b>				<b>12</b>

UE 4	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Projet Tuteuré	Projet Tuteuré			140					7
<b>TOTAL UE 4</b>				<b>140</b>	<b>7</b>				<b>7</b>

UE 5	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Stage	Stage			700					14
<b>TOTAL UE 5</b>				<b>700</b>	<b>13</b>				<b>14</b>

Projet tuteuré (140 h) : Application en entreprise du programme pendant les périodes d'alternance

Stage (700 h) : Mise en situation dans l'entreprise choisie.

Pendant les séquences en entreprise, l'étudiant est sous la responsabilité d'un tuteur d'entreprise, en liaison avec l'équipe pédagogique.

Les 421 heures d'enseignements académiques, que comporte la formation, sont effectuées par alternance : 1 semaine environ au centre académique à Auxerre ou Mâcon (de début octobre à début juillet) pour 4 semaines en entreprise.

La durée du contrat d'alternance passé entre l'étudiant et son entreprise est d'une année complète.

La formation académique et la LICENCE sont délivrées par l'Université de Bourgogne.

■ **Modalités de contrôle des connaissances :**

Les règles communes aux études LMD sont précisées sur le site de l'Université <http://www.u-bourgogne.fr/>

● **Sessions d'examen : précisions**

La validation de la licence professionnelle est soumise à deux conditions :

- la moyenne des Unités d'Enseignement (projet tuteuré et stage inclus) doit être égale ou supérieure à 10/20
- la moyenne de l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage doit être égale ou supérieure à 10/20

Le projet et le stage sont évalués par l'ensemble de l'équipe pédagogique et le tuteur en entreprise de chaque étudiant.

La présence à tous les cours est obligatoire.

● **Règles de validation et de capitalisation :**

Principes généraux :

**COMPENSATION** : Une compensation s'effectue au niveau de chaque semestre. La note semestrielle est calculée à partir de la moyenne des notes des unités d'enseignements du semestre affectées des coefficients. Le semestre est validé si la moyenne générale des notes des UE pondérées par les coefficients est supérieure ou égale à 10 sur 20.

Au niveau LICENCE, l'étudiant pourra accéder de droit au semestre suivant à condition qu'il n'ait qu'un seul semestre non validé dans son cursus. Il est cependant conseillé aux étudiants qui n'ont pas validé le semestre S1 de donner priorité à ce dernier avant d'envisager une poursuite d'études en S3.

**CAPITALISATION** : Chaque unité d'enseignement est affectée d'une valeur en crédits européens (ECTS). Une UE est validée et capitalisable, c'est-à-dire définitivement acquise lorsque l'étudiant a obtenu une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10 sur 20 par compensation entre chaque matière de l'UE. Chaque UE validée permet à l'étudiant d'acquérir les crédits européens correspondants. Si les éléments (matières) constitutifs des UE non validées ont une valeur en crédits européen, ils sont également capitalisables lorsque les notes obtenues à ces éléments sont supérieures ou égales à 10 sur 20.