

IAE CLERMONT AUVERGNE  
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE  
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE  
2024/2025

# DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation  
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°30095



**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management



# SOMMAIRE

**01**

OBJECTIFS

**03**

PRÉ-REQUIS

**01**

COMPÉTENCES

**03**

DURÉE ET DATES

**02**

MÉTIERS VISÉS

**03**

PUBLICS VISÉS

**02**

SECTEURS D'ACTIVITÉ

**04**

COÛT DE LA FORMATION

**02**

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR  
DES DIPLÔMES

**04**

CONTACTS

**03**

DÉPÔT DES DOSSIERS  
DE CANDIDATURE

**05-06**

PROGRAMME ET  
CALENDRIER DE LA  
FORMATION



## OBJECTIFS

Former des étudiants et des professionnels en formation continue à l'accompagnement des relations commerciales au sein des entreprises. La formation permet d'approfondir des connaissances et des savoir-faire en commerce afin de garantir une meilleure maîtrise de toutes les techniques d'approche des marchés. Elle vise à former des vendeurs et des acheteurs qui interviennent, sur des marchés porteurs ou émergents.

## COMPÉTENCES

- Savoir s'exprimer, comprendre le contenu d'une documentation en anglais et soutenir une petite conversation de la vie courante.
- Être à l'aise avec l'outil bureautique.
- Être capable d'identifier les besoins du client (écoute et observation).
- Être capable de conclure une vente (connaître, appliquer et adapter les techniques de négociation aux situations rencontrées, capacité à se maîtriser, à garder en vue les objectifs de l'entretien).
- Être capable de développer le chiffre d'affaires et de trouver les leviers d'action pour y parvenir (analyse de données pour identifier des marchés porteurs nationaux et étrangers, pour segmenter le portefeuille client).
- Être capable d'évaluer et corriger ses actions (construction de tableaux de bord commerciaux, identification des indicateurs clés et critiques).
- Être capable d'animer, encadrer et motiver une petite équipe de commerciaux.
- Comprendre les contraintes de production et de logistique et leur impact sur le contenu de la négociation.
- Comportement et posture au travail.





## MÉTIERS VISÉS

- Assistant commercial,
- Attaché commercial,
- Responsable de marché,
- Chargé d'affaires,
- Attaché commercial sédentaire,
- Assistant export,
- Acheteur,
- Chargé de développement commercial,
- Assistant manager dans le domaine des services
- Chargé de portefeuille client,
- Responsable expansion,
- Responsable de secteur,
- Vendeur export,
- Attaché commercial export,

## CODES ROME

- D1407 Relation technico-commerciale
- M1707 Stratégie commerciale
- D1406 Management en force de vente
- M1101 Négociateur à l'international
- D1401 Assistanat commercial
- M1701 Administration des ventes

## SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les entreprises de toutes tailles et dans tous les secteurs, sont demandeuses de ces profils, mais les PME du territoire ont des besoins particulièrement importants.

## ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/reus-site-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/licence-professionnelle/licence-prof-management-des-activites-commerciales>



## DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 04/03/2024 au 04/04/2024 sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat pourra éventuellement être organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (25 à 30 stagiaires recrutés par cycle d'études).

*Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.*

## PRÉ-REQUIS

Bac+2 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+2).

## PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en contrat d'alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...).

## DURÉE ET DATES

Du 16/09/2024 au 05/09/2025

400 heures de présence universitaire + 70 heures projets tutorés et application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.





## COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 6 110 € (13 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 110 € (13 €/ heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
  1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
  2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

### **Droits d'inscription universitaire**

De l'ordre de 180 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

*(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024.)*

## CONTACTS

- **Responsable pédagogique :**

Sylvain Bertel – Maître de conférences / [sylvain.bertel@uca.fr](mailto:sylvain.bertel@uca.fr)

- **Scolarité** : [scola.iae@uca.fr](mailto:scola.iae@uca.fr)
- **Formation continue** : [fc.iae@uca.fr](mailto:fc.iae@uca.fr)
- **Alternance** : [alternance-stages.iae@uca.fr](mailto:alternance-stages.iae@uca.fr)

### **Équipe pédagogique :**

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>





## PROGRAMME DE LA FORMATION

### LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES parcours MANAGEMENT DES RELATIONS COMMERCIALES SEMESTRE 1

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
1	RELATIONS VENTES	Techniques de négociations	6	20	12	8
		Anglais Commerce international		25		25
2	ENVIRONNEMENT FOURNISSEURS	Gestion de production, approvisionnements, logistique	6	20	12	8
		Informatique		20	12	8
3	MANAGEMENT DES ACTIVITÉS DU COMMERCE INTERNATIONAL	Management responsable pour commerce international	18	20	12	8
		Sensibilisation à la variable culturelle et son management		20	10	10
		Construction d'offre et distribution internationale		30	15	15
		Administration des ventes et tableau de bord commerciaux		30	15	15
		Construction B to B		10	10	
Total			30	195	98	97

### LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES parcours MANAGEMENT DES RELATIONS COMMERCIALES SEMESTRE 2

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
4	MANAGEMENT DES SPÉCIFICITÉS DU COMMERCE INTERNATIONAL	E-marketing	9	20	12	8
		Identité numérique		20	12	8
		Politique relationnelle et fidélisation		20	12	8
		Comportement du consommateur		20	12	8
		Connaissance du client et du marché : analyse de données marchés		20	10	10
		Vente et suivi d'équipe : objectifs de négociation et de prospection		20	10	10
		Processus export, prospection de marché		20	10	10
		Environnements digitaux		20	10	10
		Communication		20	12	8
		Anglais Commerce international		25		25
5	ACTIONS PROFESSIONNALISÉES : PROJET TUTEURÉ	Projet Tuteuré	9	70		
6	ALTERNANCE	Alternance	12			
Total			30	275	100	105



Licence Professionnelle MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES  
Parcours MANAGEMENT DES RELATIONS COMMERCIALES

470 heures de présence universitaire (400h de cours et 70h projet tutoré) du 16/09/2024 au 05/09/2025

08/2024		09/2024		10/2024		11/2024		12/2024		01/2025		02/2025		03/2025		04/2025		05/2025		06/2025		07/2025		08/2025		09/2025					
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap
1	Jeu	Dim		Mar		Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Mar	Jeu	Jeu	Mer	Dim	Mar	Jeu	Mer	Jeu	Mer	1	Lun			
2	Ven	Lun		Mer		Jeu	Ven	Jeu	Ven	Jeu	Ven	Jeu	Ven	Jeu	Ven	Mer	Mer	Mer	Ven	Ven	Lun	Mer	Mer	Mer	Ven	Ven	2	Mar			
3	Sam	Mar		Jeu		Sam	Dim	Sam	Dim	Sam	Dim	Sam	Dim	Sam	Dim	Jeu	Jeu	Jeu	Sam	Dim	Mer	Mer	Dim	Dim	Dim	Sam	3	Mer			
4	Dim	Mer		Ven		Dim	Lun	Dim	Lun	Dim	Lun	Dim	Lun	Dim	Mer	Ven	Ven	Ven	Dim	Mer	Ven	Ven	Ven	Lun	Lun	4	Jeu				
5	Lun	Jeu		Sam		Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Sam	Sam	Sam	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	5	Ven				
6	Mar	Ven		Dim		Lun	Mer	Lun	Mer	Lun	Mer	Lun	Mer	Jeu	Dim	Dim	Dim	Mar	Mer	Mer	Dim	Dim	Dim	Mer	Mer	6	Sam				
7	Mer	Jeu		Lun		Mer	Jeu	Mer	Mer	Mer	Jeu	Ven	Ven	Jeu	Ven	Lun	Lun	Lun	Mer	Mer	Lun	Lun	Jeu	Jeu	7	Dim					
8	Jeu	Ven		Mer		Ven	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven	Sam	Mer	Mer	Mer	Jeu	Ven	Mer	Mer	Ven	Ven	Ven	8	Lun				
9	Ven	Lun		Mer		Sam	Dim	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Dim	Dim	Ven	Dim	Mer	Mer	Mer	Ven	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	9	Mar				
10	Sam	Mar		Jeu		Dim	Lun	Ven	Ven	Ven	Ven	Lun	Lun	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Sam	Sam	Sam	Sam	Dim	Dim	Dim	Dim	10	Mer				
11	Dim	Mer		Ven		Sam	Mer	Sam	Dim	Sam	Dim	Mer	Mer	Ven	Ven	Dim	Dim	Dim	Dim	Dim	Ven	Ven	Ven	Ven	Lun	11	Jeu				
12	Lun	Jeu		Sam		Dim	Mer	Dim	Mer	Dim	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Sam	Sam	Sam	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	12	Ven				
13	Mar	Ven		Dim		Lun	Ven	Mer	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Jeu	Ven	Dim	Dim	Dim	Mer	Mer	Dim	Dim	Dim	Dim	Dim	13	Sam				
14	Mer	Jeu		Lun		Mer	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven	Ven	Mer	Lun	Lun	Lun	Lun	Mer	Mer	Lun	Lun	Lun	Lun	Mer	14	Ven				
15	Jeu	Ven		Mer		Ven	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	15	Dim				
16	Ven	Lun		Mer		Sam	Dim	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Dim	Dim	Ven	Dim	Mer	Mer	Mer	Ven	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	16	Mar				
17	Sam	Mar		Jeu		Dim	Mer	Ven	Ven	Ven	Ven	Lun	Lun	Jeu	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	17	Mer				
18	Dim	Mer		Ven		Lun	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Lun	18	Jeu				
19	Lun	Jeu		Mer		Mer	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Sam	Sam	Sam	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	19	Ven				
20	Mar	Ven		Dim		Lun	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Dim	Dim	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	20	Sam				
21	Mer	Jeu		Lun		Mer	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven	Ven	Mer	Ven	Lun	Lun	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	21	Dim				
22	Jeu	Ven		Mer		Ven	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	22	Lun				
23	Ven	Lun		Mer		Sam	Dim	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Dim	Dim	Ven	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	23	Mar				
24	Sam	Mar		Jeu		Dim	Mer	Ven	Ven	Ven	Ven	Lun	Lun	Jeu	Jeu	Sam	Sam	Sam	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	24	Mer				
25	Dim	Mer		Ven		Mer	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Dim	Dim	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	25	Jeu				
26	Lun	Jeu		Mer		Ven	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	26	Ven				
27	Mar	Ven		Dim		Lun	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Jeu	Jeu	Dim	Dim	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	27	Mer				
28	Mer	Jeu		Lun		Mer	Jeu	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven	Ven	Mer	Ven	Lun	Lun	Lun	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	28	Sam				
29	Jeu	Ven		Mer		Dim	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Ven	Ven	Mer	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	29	Dim				
30	Ven	Lun		Mer		Lun	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Jeu	Ven	Ven	Mer	Ven	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	30	Sam				
31	Sam	Mar		Jeu		Mer	Ven	Ven	Ven	Ven	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	Mer	31	Dim				
0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0	

1/2 journée Soutenance, le reste du temps en entreprise

Périodes en entreprise possible

Périodes universitaires 470h

Dimanches et jours fériés et fermetures centre  
Fermeture IAE mais possible période en entreprise  
Soutenances Projets tutorés

En application de l'Article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves, le contrat d'apprentissage (uniquement) a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui les précède et sur la période entreprise. Pour les apprentis de niveau supérieur, il est fractionné pour s'adapter au contrôle continu, ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés

**NB** : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.





**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management





“Thinking global, acting local”

## RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

## RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



/IAEAuvergne



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](https://www.linkedin.com/school/iae-auvergne-school-of-management/)



@iae\_clermont\_auvergne



[www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne](https://www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne)



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

#ESPRIT  
IAE