

2023-24

FACULTÉ DROIT/ÉCONOMIE/GESTION



MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

LICENCE PRO. ✓ INITIALE ✓ ALTERNANCE ✓ CONTINUE

COMPÉTENCES

**STRATÉGIE
COMMERCIALE
ORGANISER
COMMUNIQUER
CONDUIRE UN PROJET**

Former des collaborateurs commerciaux capables d'évoluer vers des fonctions de management. La licence professionnelle mention « Management des activités commerciales parcours management et développement commercial » forme des collaborateurs en capacité de :

- » participer au développement d'une unité commerciale,
- » manager une équipe et un projet commercial.

PROFESSIONNALISATION

**12 SEMAINES
DE STAGE**

Il permet à l'étudiant :

- » d'appréhender les relations de travail au sein d'une entreprise,
- » de confronter les connaissances théoriques acquises aux réalités de la gestion et du développement d'une entreprise,
- » de démontrer son aptitude à la communication, à l'argumentation et au management,
- » de développer ses capacités d'analyse et de synthèse.

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION OU D'APPRENTISSAGE

- » Le contrat de professionnalisation ou d'apprentissage est un contrat de travail en alternance qui permet l'acquisition d'une qualification professionnelle reconnue.
- » Il offre plusieurs avantages pour le jeune : la formation est financée, il bénéficie d'une formation pratique au coeur de l'entreprise, prépare en même temps la licence professionnelle et permet à l'étudiant d'être rémunéré.

PROJET TUTEURÉ

- » L'étudiant définit avec l'équipe pédagogique le sujet de son étude, au cours du premier semestre, qui peut résulter d'un besoin par une entreprise ou d'une problématique définie par lui-même, en relation à des problèmes concrets et en lien avec son projet professionnel.
- » L'étudiant développe sa capacité à cerner correctement une question, à la problématiser et à établir un plan de résolution. Il doit également développer ses aptitudes à collecter et sélectionner des informations pertinentes, exercer son sens critique et proposer des solutions à la question, communiquer et convaincre à partir d'un rapport structuré et argumenté.

MÉTIERS

À COURT TERME

- » Responsable rayon
- » Chargé clientèle
- » Responsable adjoint magasin
- » Assistant recrutement
- » Commercial
- » Négociateur immobilier

SECTEUR D'ACTIVITÉ

- » Grande distribution
- » Immobilier
- » Assurance
- » Agro alimentaire
- » Banque
- » Constructeur automobile
- » Informatique
- » Restauration
- » Interim

À LONG TERME

- » Chef de département
- » Chargé d'animation
- » Directeur de magasin
- » Responsable RH
- » Responsable régional des ventes
- » Responsable agence intérim...

DIPLÔME D'ÉTAT

en convention avec :



NOS + !



89%
de réussite



Taux de réussite global en 2022 dans cette formation.

- » **Un diplôme professionnalisant :** la licence professionnelle est une formation qualitative de niveau bac+3 permettant d'acquérir ou de compléter des compétences en management. Elle est reconnue par la profession et le Ministère de l'Enseignement Supérieur.
- » **Projet tuteuré, stage** et possibilité d'effectuer la formation en alternance permettant ainsi l'acquisition de solides compétences pratiques et techniques.
- » **Le soutien des partenaires :** la CCI 22, actrice du développement économique local, anime un réseau propice à l'intégration professionnelle des étudiants en entreprise.

CONTACTS

RESPONSABLE DE LA LICENCE

- » Marie-Paule SENGER
msenger@uco.fr

SECRETARIAT DE LA FORMATION

- » Carline LE GARS
clegars@uco.fr



PROGRAMME - 1 AN



La licence professionnelle « Management des activités commerciales parcours management et développement commercial » est un diplôme délivré par l'Université Bretagne Sud (convention).



GÉRER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE

- » Stratégie d'entreprise
- » Outils de gestion
- » Gestion de la relation client
- » Informatique commerciale
- » Gestion de la qualité

MANAGER UNE ACTIVITÉ ET UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

- » Environnement juridique, commercial et social
- » Éthique managériale et innovation sociale
- » Organisation et efficacité commerciale
- » Gestion des ressources humaines
- » Management de la force de vente

ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ACTIVITÉ

- » Stratégie commerciale
- » Marketing opérationnel
- » Communication commerciale et e-commerce
- » Négociation relation client
- » Jeu d'entreprise
- » Anglais commercial



SERVICE RELATIONS ENTREPRISES

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

L'UCO Bretagne Nord vous donne accès à son réseau de professionnels afin de vous aider dans votre recherche de contrat en alternance ou de stage :

- » **Coaching sur votre candidature** (correction de votre CV, lettre de motivation) et sur la préparation de vos entretiens.
- » **Mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires.**

RÉUSSIR PAR L'UNIVERSITÉ*



1000 étudiants en moyenne

PROFESSIONNALISATION
Stagiaire • Contrat pro.
Apprentissage!

355 INTERVENANTS
Enseignants & Professionnels

♥ SUIVI PERSONNALISÉ

+30 ans d'expérience

PROMOTIONS À TAILLE HUMAINE

31 étudiants par promotion en moyenne

91% de réussite aux examens dans l'ensemble des formations

PÔLE INTERNATIONAL



*Chiffres calculés sur l'année 2021-2022
Reconnue comme établissement d'enseignement supérieur privé d'intérêt général, l'UCO est une association loi 1901 à but non lucratif.



DÉFIEZ TOUS LES CHALLENGES



ADMISSIONS

Après examen du dossier et entretien :

- » Licence 2 dans le domaine des sciences économiques, commerce, droit, gestion, administration...
- » BTS, BUT 2 ou DEUST compatibles avec la licence professionnelle Management des activités commerciales (BTS MCO, NDRC, BUT TC...)
- » Salariés et demandeurs d'emploi peuvent intégrer cette formation
- » Validation des Acquis de l'Expérience ou des Acquis Professionnels (VAE-VAP).

PRÉ-INSCRIPTION : www.guingamp.uco.fr

2023-2024 COÛT DE LA FORMATION

FORMATION INITIALE

Afin de connaître le coût de la formation, n'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet : www.guingamp.uco.fr

FORMATION EN ALTERNANCE

Prise en charge du coût de formation par l'entreprise.

FORMATION CONTINUE

Consulter le secrétariat universitaire.
Contact : Julie LEMAITRE : jlemaitre@uco.fr