

Licence professionnelle Management des activités commerciales

Changement de parcours à la rentrée 2026-2027. L'objectif de la formation est de former des étudiants et des professionnels en formation continue à l'accompagnement des relations commerciales au sein des entreprises.

Mise en avant

La formation se compose de 2 semestres temps plein ou en alternance. Les étudiants sont évalués tout au long de l'année sous le régime d'examen du contrôle continu incluant obligatoirement deux notes pour chaque élément constitutif (EC) d'une unité d'enseignement (UE).



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

Présentation

Enjeux

Cette Licence Professionnelle propose une formation de haut niveau et l'acquisition de compétences duales : des compétences en Management du Business et des compétences en Management IT.

Le rôle d'un manager commercial est essentiel pour garantir le succès d'une entreprise. Pour réaliser ses tâches, il s'appuie sur les outils informatiques Commerciaux (IT) de type Relations Commerciales (CRM).

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 et en environnement IT, afin de garantir une excellente maîtrise de toutes les techniques d'approches et d'analyse des marchés.

Elle vise à former des collaborateurs (trices) qui interviennent sur des marchés porteurs ou émergents.

[Descriptif de formation LP MAC](#)

L'essentiel

Nature de la formation

Diplôme national

Public

Niveau(x) de recrutement

- Baccalauréat +2

Langues d'enseignement

- Français

Rythme

- En alternance
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Lieu(x) de la formation

- Clermont-Ferrand

Spécificités

Les entreprises faisant confiance à la formation sont : MICHELIN, SNCF, ERDF, GRDF, LA POSTE, BANQUES FRANCAISES (CREDIT AGRICOLE, BANQUE POPULAIRE, LA POSTE, BNP), CASTORAMA, IKEA, ALDI, CARREFOUR, GROUPAMA, Laboratoire THEA, ORANGE, LIMAGRAIN, CONFORAMA, BOULANGER, POINT P, PUM PLASTIQUE, JOHN DEERE, NEW HOLLAND, Groupe CASINO, MERCEDES, Auvergne Aéronautique, RENAULT, GEFCO, Parc Animalier d'Auvergne, COMPTOIR DU PERSONNEL, FENWICK, MAC DONALD, Transports Frigorifiques BLANCHY, BUREAU VALLEE, ROUCHY, METANOR, Blue TINTO et autres PME-PMI de la région Auvergne Rhône Alpes.

Admission

Pré-requis

Niveau(x) de recrutement

Baccalauréat +2

Formation(s) requise(s)

Titulaires d'un diplôme Bac+2 tertiaire BTS : MUC, NRC, Assistant de gestion PME PMI, Commerce International, Communication d'Entreprise, Assurance, Banque... DUT : GEA, Tech de Commercialisation, GACO ou Dispositif de Validation des Acquis Professionnels (VAP)

Candidature

Modalités de candidature

Sur l'interface E-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien sera proposé.

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

Programme

Les informations ci-dessous sont données à titre indicatif et peuvent faire l'objet de mises à jour.

LP Mgt activités commerciales parc. Mgt relat° commerciales

LP Management des activités commerciales parc. Management des relations commerciales

● AN 1

● Semestre 1

● Bloc A

● UE 1 Relations Ventes *6 crédits*

● Techniques de négociation

● Anglais Commerce International

Contacts

IAE Clermont Auvergne - School of Management

IAE Clermont Auvergne -
School of Management 11,
boulevard Charles-de-Gaulle
TSA 10405
63001 Clermont-Ferrand
Cedex

Renseignements

Responsable(s) de formation

Sylvain BERTEL
Tel. +33473177728
Sylvain.BERTEL@uca.fr
<https://iae.uca.fr/>

Contacts administratifs

Contacts généraux :

Scolarité : scola.iae@uca.fr

Formation continue : fc.iae@uca.fr

Alternance : alternance-stages.iae@uca.fr

- UE 2 Environnements fournisseurs *6 crédits*
 - Gestion de production, Approvisionnements, Logistique
 - Informatique
- Bloc B
 - UE 3 Management des activités du commerce international *18 crédits*
 - Management responsable
 - Sensibilisation à la variable culturelle et son management
 - Construction d'offre et de distribution internationale
 - Administration des ventes et tableau de bord commerciaux
 - Construction B to B
- Semestre 2
 - Bloc B
 - UE 4 Management des spécificités du Commerce International *9 crédits*
 - E-Marketing
 - Identité numérique
 - Politique relationnelle et fidélisation
 - Comportement du consommateur
 - Connaissance du client et du marché : analyse des données
 - Vente et suivi d'équipe: objectifs de négociation
 - Processus export, prospection de marché
 - Environnement digitaux
 - Communication
 - Anglais Commerce International
 - Bloc C
 - UE 5 Actions professionnalisées : Projet tutoré *9 crédits*
 - UE 6 Action professionnalisées : Alternance/Stage *12 crédits*

Rythme

Alternance

Les étudiants en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation) suivent un calendrier d'alternance : 1 semaine École, 1 semaine entreprise jusqu'à fin mars puis en entreprise jusqu'à leur soutenance en septembre.

Les étudiants en formation continue ou reprise d'études peuvent suivre selon leur souhait la formation en calendrier d'alternance ou en temps plein.

Stage(s)

Stage(s)

Oui

Informations complémentaires sur le(s) stage(s)

L'alternance pour cette formation est privilégiée.

La formation est proposée en contrat d'apprentissage, en contrat de professionnalisation, en formation continue et reprise d'études.

Si un stage est effectué la durée minimale est de 12 semaines et la durée maximale est de 16 semaines.

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac +3

Compétences visées

URL Fiche RNCP

[Fiche RNCP 40504](#)

Activités visées / compétences attestées

- Être capable d'identifier les besoins du client (écoute et observation) et construire des solutions.
- 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 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 équipe de commerciaux.
- Être capable de gérer et développer une unité retail.
- Maîtriser les enjeux des services.
- Comportements et postures au travail.

Poursuites d'études

Les étudiants peuvent éventuellement continuer leurs études dans les masters spécialité Commerce. Toutefois ceci reste exceptionnel car la Licence professionnelle débouche normalement sur le marché du travail.

Passerelles et réorientation

La formation propose également à ses étudiants de revenir dans un cursus classique en L2 ou L3 de la Licence Gestion pour ceux qui souhaitent intégrer un MASTER par la suite.

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité

- D1407 Relation technico-commerciale
- M1707 Stratégie commerciale
- D1406 Management en force de vente
- D 1506 Marchandisage
- M1101 Négociateur à l'international
- D1401 Assistanat commercial
- M1701 Administration des ventes
- D 1501 Animation de vente

Insertion professionnelle

Métiers visés

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

Inscriptions

Coût de la formation

Les tarifs de la formation sont votés par année universitaire et sont susceptibles d'évoluer.

- Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 6 255 € (15 €/ heure)
- Contrat de professionnalisation : 6 255 € (15 €/ 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. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information 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.
- Droits d'inscription universitaire : de l'ordre de 175 € (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 2026-2027, ils seront connus en juillet 2026).*