

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 DIPLÔMÉS

**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, ...).

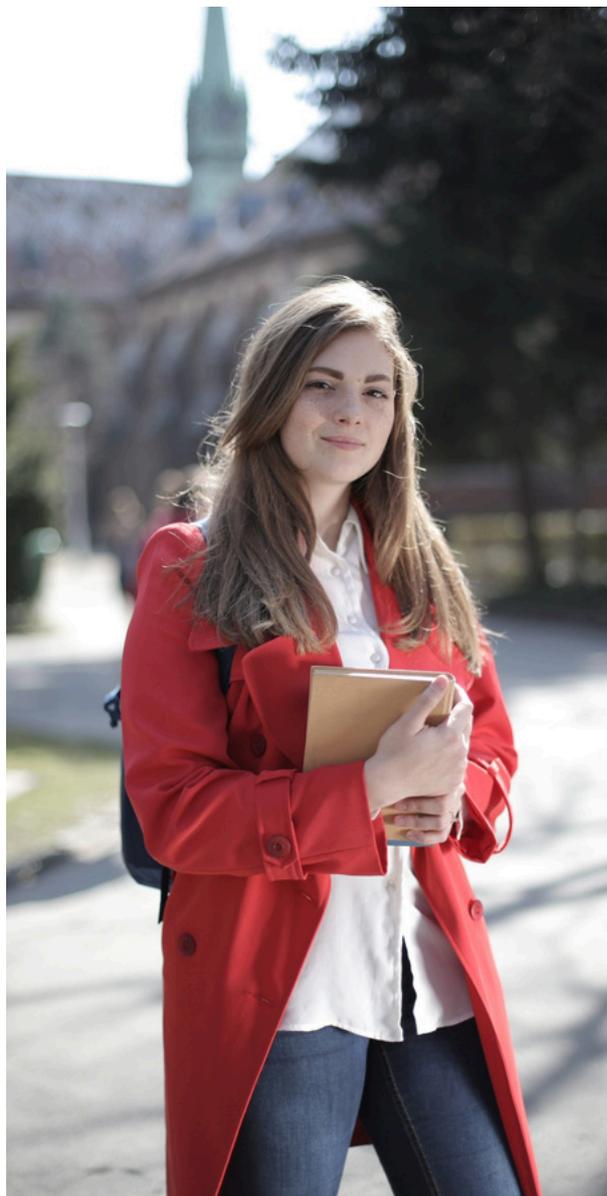
## DURÉE ET DATES

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
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			Mar		Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer														
2	Ven			Mer		Jeu	Ven	Jeu	Ven																						
3	Sam			Jeu		Ven	Sam	Ven	Sam																						
4	Dim			Ven		Sam	Dim	Sam	Dim																						
5	Lun			Sam		Dim	Lun	Dim	Lun																						
6	Mar			Dim		Lun	Mar	Lun	Mar																						
7	Mer			Lun		Mar	Mer	Mar	Mer																						
8	Jeu			Mar		Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer														
9	Ven			Mer		Jeu	Ven	Jeu	Ven																						
10	Sam			Jeu		Ven	Sam	Ven	Sam																						
11	Dim			Ven		Sam	Dim	Sam	Dim																						
12	Lun			Sam		Dim	Lun	Dim	Lun																						
13	Mar			Dim		Lun	Mar	Lun	Mar																						
14	Mer			Lun		Mar	Mer	Mar	Mer																						
15	Jeu			Mar		Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer														
16	Ven			Mer		Jeu	Ven	Jeu	Ven																						
17	Sam			Jeu		Ven	Sam	Ven	Sam																						
18	Dim			Ven		Sam	Dim	Sam	Dim																						
19	Lun			Sam		Dim	Lun	Dim	Lun																						
20	Mar			Dim		Lun	Mar	Lun	Mar																						
21	Mer			Lun		Mar	Mer	Mar	Mer																						
22	Jeu			Mar		Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer														
23	Ven			Mer		Jeu	Ven	Jeu	Ven																						
24	Sam			Jeu		Ven	Sam	Ven	Sam																						
25	Dim			Ven		Sam	Dim	Sam	Dim																						
26	Lun			Sam		Dim	Lun	Dim	Lun																						
27	Mar			Dim		Lun	Mar	Lun	Mar																						
28	Mer			Lun		Mar	Mer	Mar	Mer																						
29	Jeu			Mar		Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer	Mer	Jeu	Mer	Jeu	Mer														
30	Ven			Mer		Jeu	Ven	Jeu	Ven																						
31	Sam			Jeu		Ven	Sam	Ven	Sam																						
		0,0	0,0					0,0	0,0					0,0	0,0					0,0	0,0					0,0	0,0				

Dimanches et jours fériés et fermetures centre	470h
Fermeture IAE mais possible période en entreprise	
Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise	
Pour les stages : Périodes en entreprise possible	
1/2 journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise	

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 enseignement 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/](#)



[@iae\\_clermont\\_auvergne](#)



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



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

#ESPRIT  
IAE