

## Licence pro mention management des activités commerciales

### Objectif

Former des personnes destinées à intégrer le service commercial de petites ou grandes entreprises, ou à rejoindre leur force de vente ; compétentes en matière de négociation et vente, techniquement capables de construire et de suivre la relation commerciale tant dans un cadre B to B que B to C ; capables également de réaliser la vente des produits et services et de gérer en interne les incidences éventuelles (relations avec la production) ; établir un plan d'action commercial annuel pour chaque client et/ou partenaire (fournisseur, distributeur, ..) ; réaliser ses objectifs et augmenter ses parts de marché ; négocier les contrats ; manager une petite équipe de commerciaux acheteurs ou vendeurs. L'objectif de la formation vise à former des étudiants, des professionnels en formation continue à l'accompagnement du commerce international des entreprises. La formation permet d'approfondir des connaissances et des savoir-faire en Commerce International afin de garantir une meilleure maîtrise de toutes les techniques d'approche des marchés internationaux. Elle vise à former des vendeurs, des acheteurs qui interviennent à l'international, sur des marchés porteurs ou émergents en considérant les spécificités de chacun : Union Européenne, Bassin Méditerranéen, Chine. [Replier](#)

- [Dates & lieux \(2\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

### • **Clermont-Ferrand - Du 09/09/2019 au 19/09/2020**


- 11 Boulevard Charles de Gaulle - CS20273 - 63000 Clermont-Ferrand
- [Ecole Universitaire de Management - IAE Auvergne](#) -
- Contact : Monsieur Sylvain BERTEL ([Contacter](#))

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Contrat de professionnalisation	--	Ouvert
Bénéficiaire de l'action	--	Ouvert

Entreprise	--	Ouvert
------------	----	--------

**Public :** Public sans emploi, Public en emploi, Tout public

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation, mon logement


## 2. Clermont-Ferrand - Du 09/09/2019 au 19/09/2020

- 11 Boulevard Charles de Gaulle - CS20273 - 63000 Clermont-Ferrand
- [Ecole Universitaire de Management - IAE Auvergne](#) -
- Contact : Monsieur Sylvain BERTEL ([Contacter](#))

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Education Nationale	--	Ouvert

**Public :** Public de la formation initiale

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation, mon logement

## Programme

1 parcours :

- management des relations commerciales

Le titulaire du diplôme doit être capable :

- De comprendre le rôle et les enjeux de la fonction Commercial,

- D'analyser les besoins de l'organisation par l'utilisation d'outils Commerciaux : Prévisions des ventes, Analyse des données Marchés, Administration des ventes et Tableaux de bord commerciaux,

- D'appliquer des méthodes de suivis d'équipes, de sensibilisation à la variable culturelle , de construction et suivi des offres,

- D'améliorer et de développer la politique commerciales, fidéliser la clientèle, développer des relations commerciale

[Fiche détaillée sur le site de l'organisme](#)

## Objectif Général

Certification

# Validation de la formation

Niveau de sortie :

Licence pro mention management des activités commerciales

## Modalités pédagogiques

### Rythme de formation :

Temps plein

En alternance

Séjour à l'étranger

**Modalité d'enseignement :** formation entièrement présentielle

## Durées et rythmes

## Admission

### Niveau d'entrée :

niveau III (BTS, DUT)

## Organisme responsable

**[IAE Clermont Auvergne School of Management](#)**

11 boulevard Charles de Gaulle

TSA 10405

63000 Clermont-Ferrand

Mail : [fc.iae@uca.fr](mailto:fc.iae@uca.fr)

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

Réf : 03\_1901423F  
Mise à jour : 11/04/2019

---