

| | | | | | | |
|---------------------------|--|-----------------|-------------------|----------------|--------------|--------------|
| Niveau : | LICENCE PROFESSIONNELLE | | | | | Année 3 |
| Domaine : | DROIT, ECONOMIE, GESTION | | | | | LP |
| Mention : | MANAGEMENT DES ACTIVITES COMMERCIALES | | | | | |
| Parcours : | Management des activités commerciales (MACOM) - En alternance | | | | | |
| Volume horaire étudiant : | 154,5 h | 265,5 h | | 140 h | 700 h | 420 h |
| | cours magistraux | travaux dirigés | travaux pratiques | Projet tuteuré | stage | total |
| Formation dispensée en : | <input checked="" type="checkbox"/> français | | | | | |

Contacts :

| | |
|---|--|
| Responsable de formation | Scolarité – secrétariat pédagogique |
| Marie-Cécile DEPLANCHE ☎ 03.86.49.28.30 Marie-cecile.deplanche@iut-dijon.u-bourgogne.fr rplpmacom@iut-dijon.u-bourgogne.fr | Responsable de la scolarité Dante PARINI ☎ 03.80.39.64.10 scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr Suivi LP MACOM ☎ 03.80.39.65.33 Secrétariat pédagogique ☎ 03.86.49.28.30 tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr |
| Composante(s) de rattachement : | IUT DIJON-AUXERRE Département Techniques de commercialisation TC Routes des plaines de l'Yonne 89000 AUXERRE |
| Contacts suivi alternance Sites : AUXERRE - MACON | |
| SEFCA <i>Service commun de formations continue et par alternance</i> alternance-iut@u-bourgogne.fr ☎ 03.80.39.55.28/51.98 site : http://sefca.u-bourgogne.fr | |

Objectifs de la formation et débouchés :
■ Objectifs

La LP MACOM vise à former des collaborateurs commerciaux capables d'évoluer vers les fonctions de pilotage des équipes commerciales et de gestion d'un centre de profit.

La formation permet de développer des compétences dans la négociation commerciale et la gestion de la relation client, le marketing opérationnel, le management des équipes commerciales, ...

Objectif : former des commerciaux capables d'évoluer vers la fonction d'encadrement d'une équipe commerciale, dans différents secteurs d'activité.

■ Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études)

- Managers commerciaux des forces de vente
- Animateurs/trices des ventes
- Commercial(e) "grands comptes"
- Directeurs /trices régionaux des ventes
- Chefs d'agences commerciales
- Directeurs /trices de magasins
- Attaché(e) commercial(e)
- Chef/fe de secteur,
- Chef /fe de produit,
- Chargé(e) de promotion marketing,
- Chargé(e) de projet marketing,
- Assistant(e) marketing,
- Chargé(e) de clientèle.

■ Compétences acquises à l'issue de la formation

Les titulaires de la licence posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et de missions intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire.

Modalités d'accès à l'année de formation :

■ Sur sélection :

La capacité d'accueil est de 24 étudiants. Chaque élève doit impérativement avoir validé un cursus scolaire de niveau Bac+2 : BTS, DUT, L2, tertiaires, sciences humaines, littéraires, ... ou titre étranger de niveau comparable.

L'étudiant doit avoir impérativement signé un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

Organisation et descriptif des études :

La formation compte 420 heures d'enseignements de spécialité, techniques et humains. Le programme général est le suivant :

■ Tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis

| UE 1 | discipline | CM | TD | Total | ECTS | Type éval Session 1 | Type éval Session 2 | total coeff |
|--|---|-----------|-----------|------------|-----------|------------------------|------------------------|----------------|
| Techniques et outils de la mise en marché | Marketing stratégique | 7 | 14 | 21 | | CC* | | 2 |
| | Marketing opérationnel | | 21 | 21 | | CC | | 2 |
| | Social marketing | 14 | | 14 | | CC | | 1 |
| | Marketing des services | | 14 | 14 | | CC | | 1 |
| | Développement produit eco-conception | 14 | | 14 | | CC | | 1 |
| | Achats | 14 | 7 | 21 | | CC | | 1 |
| | Web développement | 7 | 7 | 14 | | CC | | 1 |
| | Merchandising | 7 | 7 | 14 | | CC | | 1 |
| | Négociation vente | | 21 | 21 | | CC | | 2 |
| TOTAL UE 1 | | 63 | 91 | 154 | 12 | | | 12 |

*CC : Contrôle continu

| UE 2 | discipline | CM | TD | Total | ECTS | Type éval Session 1 | Type éval Session 2 | total coef |
|---|---------------------------------|-----------|-------------|--------------|-----------|------------------------|------------------------|---------------|
| Techniques et outils du développement commercial | Management de la force de vente | | 21 | 21 | | CC | | 2 |
| | Conduite du changement | 14 | | 14 | | CC | | 1 |
| | Environnement juridique | 14 | | 14 | | CC | | 1 |
| | Management de projet | 7 | 7 | 14 | | CC | | 1 |
| | Communication commerciale | 14 | | 14 | | CC | | 1 |
| | Gestion financière | | 21 | 21 | | CC | | 3 |
| | Système d'information | 7 | 7 | 14 | | CC | | 1 |
| | Veille | | 10,5 | 10,5 | | CC | | 1 |
| | CRM | 7 | 7 | 14 | | CC | | 2 |
| TOTAL UE 2 | | 63 | 73,5 | 136,5 | 13 | | | 13 |

| UE 3 | discipline | CM | TD | Total | ECTS | Type éval Session 1 | Type éval Session 2 | total coef |
|--|---------------------------------|-------------|------------|--------------|-----------|------------------------|------------------------|---------------|
| Supports fondamentaux à la fonction commerciale | Culture et expression française | | 21 | 21 | | CC | | 2 |
| | Anglais commercial | | 35 | 35 | | | | 1 |
| | Conférences thématiques | 3,5 | | 3,5 | | CC | | 2 |
| | Communication comportementale | 11 | 10 | 21 | | CC | | 2 |
| | Community management | 14 | | 14 | | CC | | 2 |
| | Projet hackathon | | 35 | 35 | | CC | | 3 |
| TOTAL UE 3 | | 28,5 | 101 | 129,5 | 14 | | | 12 |

| UE 4 | discipline | CM | TD | Total | ECTS | Type éval Session 1 | Type éval Session 1 | total coef |
|-----------------------|----------------|----|----|------------|----------|------------------------|------------------------|---------------|
| Projet Tuteuré | Projet Tuteuré | | | 140 | | | | 6 |
| TOTAL UE 4 | | | | 140 | 7 | | | 6 |

| UE 5 | discipline | CM | TD | Total | ECTS | Type éval Session 1 | Type éval Session 1 | total coef |
|-------------------|------------|----|----|------------|-----------|------------------------|------------------------|---------------|
| Stage | Stage | | | 700 | | | | 14 |
| TOTAL UE 5 | | | | 700 | 14 | | | 14 |

Projet tuteuré (140 h) : Application en entreprise du programme pendant les périodes d'alternance

Stage (700 h) : Mise en situation dans l'entreprise choisie.

Pendant les séquences en entreprise, l'étudiant est sous la responsabilité d'un tuteur d'entreprise, en liaison avec l'équipe pédagogique.

Les 420 heures d'enseignements académiques, que comporte la formation, sont effectuées par alternance : 1 semaine environ au centre académique à Auxerre ou Mâcon (de début octobre à début juillet) pour 4 semaines en entreprise.

La durée du contrat d'alternance passé entre l'étudiant et son entreprise est d'une année complète.

La formation académique et la LICENCE sont délivrées par l'Université de Bourgogne.

■ Modalités de contrôle des connaissances

Sauf dispositions spécifiques liées à la réglementation des IUT, [le Référentiel commun des études LMD](#) précise les règles et principes applicables aux formations dispensées par l'université de Bourgogne en matière de modalités de contrôle des connaissances, d'organisation d'examen et de tenue des jurys.

● Sessions d'examen : précisions

La validation de la licence professionnelle est soumise à **deux** conditions :

- la moyenne des Unités d'Enseignement (projet tuteuré et stage inclus) doit être égale ou supérieure à 10/20
- la moyenne de l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage doit être égale ou supérieure à 10/20

Le projet et le stage sont évalués par l'ensemble de l'équipe pédagogique et le tuteur en entreprise de chaque étudiant.

La présence à tous les cours est obligatoire.

● Règles de validation et de capitalisation

Principes généraux

COMPENSATION

Une compensation s'effectue au niveau de chaque semestre. La note semestrielle est calculée à partir de la moyenne des notes des unités d'enseignements du semestre affectées des coefficients. Le semestre est validé si la moyenne générale des notes des UE pondérées par les coefficients est supérieure ou égale à 10 sur 20.

Au niveau LICENCE, l'étudiant pourra accéder de droit au semestre suivant à condition qu'il n'ait qu'un seul semestre non validé dans son cursus. Il est cependant conseillé aux étudiants qui n'ont pas validé le semestre S1 de donner priorité à ce dernier avant d'envisager une poursuite d'études en S3.

CAPITALISATION

Chaque unité d'enseignement est affectée d'une valeur en crédits européens (ECTS). Une UE est validée et capitalisable, c'est-à-dire définitivement acquise lorsque l'étudiant a obtenu une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10 sur 20 par compensation entre chaque matière de l'UE. Chaque UE validée permet à l'étudiant d'acquérir les crédits européens correspondants. Si les éléments (matières) constitutifs des UE non validées ont une valeur en crédits européen, ils sont également capitalisables lorsque les notes obtenues à ces éléments sont supérieures ou égales à 10 sur 20.