

Formation diplômante *BAC+3*

Licence professionnelle

« Encadrement & Animation des équipes commerciales »



Cette formation a pour objectif de former des cadres commerciaux tous secteurs, dont l'activité professionnelle repose sur deux grands axes de compétences : **élaborer et mettre en œuvre une politique commerciale** et **encadrer une équipe de vente**.

EPSECO PÉRIGUEUX accompagne les candidats qui souhaitent suivre les enseignements de la Licence professionnelle dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

EPSECO PÉRIGUEUX
RÉSEAU TALIS FORMATION
PARTENAIRE PROFESSIONNEL

Établissement secondaire : EPSECO PÉRIGUEUX / 87 route de Bordeaux / F-24430 Marsac-sur-l'Isle

T. 33 (0)5 53 05 15 61 / F. 33 (0)5 53 09 30 57 / accueil.perigueux@epseco.net

Établissement principal : EPSECO / Place Louis de la Bardonnie - BP730 / F-24107 Bergerac cedex

T. 33 (0)5 53 22 12 00 / F. 33 (0)5 53 22 12 12 / accueil.bergerac@epseco.net

SARL au capital de 45 735 euros / SIRET 314 136 870 000 32 / APE 8559B / taliformation.com

Établissement enregistré sous le n° 72 24 00015 24 auprès du Préfet de la Région Aquitaine

Partenariats professionnels

Les principaux partenaires institutionnels sont
la CGPME Aquitaine, le MEDEF Aquitaine
et la CCI Dordogne.

Ces partenaires entretiennent des liens privilégiés
avec les entreprises locales et régionales.
Les stagiaires bénéficieront également des
contacts entreprises de
l'IUT Périgueux-Bordeaux IV.

L'engagement des partenaires et de leurs
adhérents apparaît de façon concrète
à plusieurs niveaux :

*La Licence professionnelle entend privilégier
une réelle pédagogie de l'alternance qui permet
d'offrir à un public Bac+2 une première insertion
professionnelle couplée à une spécialisation
de niveau L - Licence.*

*L'orientation générale de la formation et plus
particulièrement son positionnement – clairement
axés sur le métier de cadre commercial – sont le
résultat de l'identification des besoins réels des
entreprises sur le territoire d'étude en matière de
développement et de management commercial.*

*Le principe de décomposition dans le temps des
divers modules enseignés ainsi que le choix des
disciplines proposées correspondent aux priorités
déterminées par les milieux professionnels.*

*La participation de professionnels d'entreprises
pour l'animation pédagogique de certains
modules souligne la volonté de l'Université
d'intégrer les savoirs issus du terrain aux
méthodes plus classiques d'enseignement.*

*Les projets ainsi que les périodes d'application
en entreprise se déroulent pendant des périodes
suffisamment longues pour pouvoir répondre à
la volonté d'implication réciproque des différents
partenaires (alternants et entreprises d'accueil).*

*L'accès de la formation à des salariés en
formation continue, à des demandeurs d'emploi
en cours de reclassement, mais aussi à des jeunes
diplômés traduit le souhait de mélanger les
différents publics, ce qui est largement encouragé
par les organismes paritaires en charge de la
formation et de l'emploi.*

Emploi

DÉNOMINATION COURANTE DES MÉTIERS VISÉS

- chef des ventes
- chef de secteur
- chef d'équipe
- directeur-trice d'agence
- directeur-trice de réseau
- délégué-e commercial-e
- inspecteur-trice commerciale
- animateur commercial

Les emplois concernés par la licence professionnelle

« Encadrement & Animation des équipes commerciales »

relèvent d'entreprises très variées commercialisant ou produisant des biens ou des services.

Il est possible de les classer selon 4 grandes catégories, pouvant elles-mêmes se subdiviser en sous-secteurs :

- 1**
COMMERCE DE DÉTAIL GÉNÉRALISTE, ALIMENTAIRE OU SPÉCIALISÉ
- hypermarchés et supermarchés à prédominance alimentaire
 - surfaces spécialisées (vêtements, jouet, meuble, TV-hifi, bricolage, décoration, jardin, sport...)
 - réseaux de commerce franchisés

- 2**
COMMERCE DE GROS ET STRUCTURES DE DISTRIBUTION AUX PROFESSIONNELS
- secteur de la bureautique-informatique
 - négoce des matériaux de construction
 - négoce alimentaire
 - négoce spécialisé et d'équipements divers aux professionnels

- 3**
PRESTATAIRES DE SERVICE INDÉPENDANTS OU INTÉGRÉS
- agents généraux d'assurance
 - agences bancaires
 - sociétés de transport
 - services divers aux entreprises
 - services aux particuliers

- 4**
SERVICES COMMERCIAUX D'ENTREPRISES LOCALES
- industries agro-alimentaires
 - industries du meuble, du bois et du papier
 - industries métallurgiques et mécanique de précision
 - industries chimiques
 - industries diverses

Licence professionnelle

« Encadrement & Animation des équipes commerciales »

CONTENU DE LA FORMATION

PREMIER SEMESTRE

UE1 : Politiques commerciales

Marketing opérationnel
Communication et distribution
Stratégie d'entreprise

UE2 : Relation Client

Maîtrise et qualité de la relation client
Négociation commerciale (achat et vente)
Négociation en anglais

UE3 : Projet Tutoré

Rapport écrit
Soutenance
Note professionnelle

DEUXIÈME SEMESTRE

UE4 : Management

Management de la force de vente
Organisation et efficacité commerciale
Environnement juridique, social et commercial

UE5 : Gestion

Outils de gestion informatisés et e-commerce
Comptabilité analytique
Conduite d'un projet de développement commercial

UE6 : Stage

Rapport écrit
Soutenance
Note professionnelle

PROFILS DES CANDIDATS

La Licence professionnelle s'adresse à des candidats issus de :

L2 (Economie-Gestion, AES, Droit,...)

DUT Techniques de Commercialisation (TC),
Gestion des Entreprises et des Administrations
(GEA), Qualité Logistique Industrielle et
Organisation (QLIO), Gestion Administrative et
Commerciale (GACO)...

BTS à vocation tertiaire, notamment
« Management des Unités Commerciales »
et « Négociation Relation Client »...

CONTACTS

SECRÉTARIAT DÉPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Benoît Jamet

benoitjamet@hotmail.com

Véronique Sautet

veronique.sautet@u-bordeaux4.fr

IUT Périgueux - Bordeaux IV / Site Universitaire

F-24019 Périgueux Cedex

T. 33 (0)5.53.02.58.65

EPSECO PÉRIGUEUX

Sandra Calvet

calvet@epseco.net

87 route de Bordeaux

F-24430 Marsac-sur-l'Isle

T. 33 (0)5 53 05 15 61