

PRÉSENTATION

Les services et activités économiques interentreprises connaissent actuellement une dynamique de croissance soutenue, pérenne et sont une source de création d'emplois dans de nombreuses branches d'activités.

La licence professionnelle « Management des activités commerciales » parcours type « Développement d'affaires – Business to Business » est une licence professionnelle de gestion qui a vocation de permettre aux étudiants l'acquisition de qualifications et de compétences de type « Business to Business ».

La formation a pour objectif de favoriser l'apprentissage et la maîtrise de connaissances techniques et commerciales permettant aux étudiants de développer des compétences professionnelles notamment dans les domaines suivants : les négociations B2B interentreprises et internationales ; le management de la force de vente et le marketing B2B ; la gestion de projets et la maîtrise des outils juridiques afférents ; le diagnostic stratégique ; le droit commercial ; la gestion comptable et l'analyse financière ; l'anglais technique et commercial.

La licence professionnelle résulte d'un partenariat entre la Faculté S.E.S.G. et le lycée Edouard Herriot de Sainte-Savine.

Les enseignements sont assurés par les enseignants de la Faculté et du lycée et se déroulent à Troyes sur le campus de l'Hôtel-Dieu-le-Comte ainsi qu'au lycée à Sainte-Savine.



COMPÉTENCES ACQUISES À L'ISSUE DE LA FORMATION

Cette formation doit permettre aux étudiants titulaires de la licence professionnelle : d'animer un réseau commercial ; d'analyser l'environnement de l'entreprise, ses enjeux et ses perspectives ; de gérer un projet commercial ; de prospecter un nouveau portefeuille client en France et à l'international ; de présenter et négocier une offre commerciale ; de développer des parts de marché à l'export. Le tout selon une approche Business to Business.

MODALITÉS D'ENSEIGNEMENT

En présentiel. En formation initiale et en formation continue. Possibilité de contrat de professionnalisation.

Projet Tuteuré : 20 heures au semestre 5 ; Stage : 12 semaines consécutives au semestre 6 (mars à mai).

PRÉ-REQUIS

La licence professionnelle est ouverte à tout étudiant justifiant de 120 ECTS, quelles que soient la formation et la spécialité initialement suivies L.2, B.T.S., D.U.T. Anglais parlé, écrit et lu. Polyvalence, transdisciplinarité, relationnel, appétence pour la logique commerciale, autonomie constituent des atouts pertinents pour réussir dans cette formation.

ET APRÈS...

Parmi les perspectives professionnelles envisagées pour les étudiants suivant cette formation, il est notamment (et non exclusivement) envisagé : Attaché commercial grands comptes et entreprises (ROME : D1402) ; Responsable Administration des ventes (ROME : M1701) ; Cadre technico-commercial (ROME : D1407) ; Chef de projets (ROME : H1102) ; Chargé de mission export (ROME : N1202).

PROGRAMME DES ÉTUDES

À l'université, l'enseignement est organisé non pas en années mais en semestres. Le programme des enseignements se présente donc sous forme de 2 programmes semestriels (ce que l'on nomme la maquette du diplôme).

De même les matières portent le nom d'éléments constitutifs (E.C.) et les coefficients sont nommés E.C.T.S.

Semestre 1

Éléments constitutifs	ECTS	volume horaire	
		CM	TD
Connaissance des marchés et des filières	2	20	10
Droit des affaires	2	12	10
Gestion des activités commerciales (B to B)	2	12	10
Marketing industriel (B to B)	4	10	10
Marketing des services (B to B)		10	10
Logistique des activités commerciale (B to B)	2	10	10
Techniques de la vente interentreprises	2		10
Négociations d'affaires B to B et internationale	2		10
Jeux d'entreprises	2		20
Projet tuteuré	6		20
Techniques d'enquêtes	2		20
Expression professionnelle écrite et orale	2		20
Anglais de spécialité	2		20
		74	180

Semestre 2

Éléments constitutifs	ECTS	volume horaire	
		CM	TD
Principes comptables	4	10	10
Analyse financière		10	10
Cas d'entreprise	2		10
Management des ressources humaines	2	12	10
Management de l'innovation	4	12	10
Management de la production et de la qualité		12	10
Elaboration d'une campagne de communication	2		10
Prospection de clients (B to B)	2		10
Gestion de la relation B to B	2		10
Stratégie digitale	2	10	10
Outils du e-commerce	2		10
Droit du numérique	2	10	10
Stage (12 semaines)	6		
		76	120

RENSEIGNEMENTS ET CANDIDATURES

La Licence Professionnelle peut être suivie au titre de la formation initiale et de la formation continue.

Elle est accessible à tout étudiant titulaire de 120 crédits E.C.T.S. (L.2, D.U.T.), d'un diplôme bac+2 (B.T.S.) ou d'une Validation des Acquis Professionnels.

Les candidats sont sélectionnés sur dossier et après entretien devant un Jury composé d'universitaires et de professionnels.

Les dossiers de candidature sont à télécharger (à partir du (date à venir)) sur le site de l'Université (www.univ-reims.fr, rubrique formation/UFR) ou en flashant le code et sont à déposer au secrétariat de la licence professionnelle.



INFORMATIONS PRATIQUES

Coordonnées de la Faculté :

Faculté des sciences économiques, sociales et de gestion
Hôtel-Dieu-le-Comte, place du Préau, 10091 Troyes Cedex
sesg.info@univ-reims.fr - www.univ-reims.fr/ufrsesg/

Coordonnées du secrétariat : sesg.lpro-mac@univ-reims.fr

Pour tout renseignement concernant la formation continue :

Faculté des Sciences Economiques, Sociales et de Gestion
57, rue Pierre Taittinger, 51571 Reims Cedex
Service de la formation continue - 03.26.91.89.35
Yanna Abati - Bureau 3115 - formation.continue-sesg@univ-reims.fr