



Domaine Droit – Economie - Gestion

LICENCE PROFESSIONNELLE

Management des activités commerciales

Développement d'affaires – Business to Business

Responsable de la formation : David ROSSI

Troyes

ADMISSION

La licence professionnelle peut être suivie au titre de la formation initiale et de la formation continue. Elle est accessible à tout étudiant titulaires de 120 crédits ECTS (L2, DUT), d'un diplôme bac+2 (BTS) 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 candidatures sont à télécharger (à partir du mois de mars) sur le site de l'Université (www.univ-reims.fr, rubrique formation/UFR) et sont à déposer au secrétariat de la licence professionnelle.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cette formation doit permettre aux étudiants 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.

ORGANISATION DES ÉTUDES

La formation est organisée en dix unités d'enseignement réparties sur deux semestres. Elle comprend un stage et un projet tuteuré. Le stage, d'une durée de douze semaines, est à effectuer du mois de mars au mois de mai.

DEBOUCHES

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 projet (ROME : H1102) ; chargé de mission export (ROME : 1202).



PROGRAMME DES ÉTUDES :

Semestre 1

UE	Enseignements	CM	TD	ECTS
1	Connaissance des marchés et des filières	20	10	2
	Droit des affaires	12	10	2
	Gestion des activités commerciales (B to B)	12	10	2
2	Marketing industriel (B to B)	10	10	4
	Marketing des services (B to B)	10	10	4
	Logistique des activités commerciales (B to B)	10	10	2
3	Techniques de la vente interentreprises		10	2
	Négociations d'affaires B to B et internationale		10	2
	Business game		20	2
4	Projet tuteuré		20	6
5	Techniques d'enquêtes		20	2
	Expression professionnelle écrite et orale		20	2
	Anglais de spécialité		20	2
		74	180	30

Semestre 2

UE	Enseignements	CM	TD	ECTS
1	Principes comptables	10	10	4
	Analyse financière	10	10	
	Cas d'entreprise		10	2
2	Management des ressources humaines	12	10	2
	Management de l'innovation	12	10	
	Management de la production et de la qualité	12	10	4
3	Elaboration d'une campagne de communication B to B		10	2
	Prospection de clients (B to B)		10	2
	Gestion de la relation B to B		10	2
4	Stratégie digital	10	10	2
	Outils du e-commerce		10	2
	Droit du numérique	10	10	2
5	Stage (12 semaines de mars à mai)			6
		76	120	30



INSCRIPTIONS

Les candidatures sont à déposer sur le portail eCandidat du 22 avril au 13 mai 2019. Vous trouverez le lien sur le site du Campus www.univ-reims.fr/cut onglet « SCOLARITE ».

COORDONNÉES

Campus des Comtes de Champagne
Place du Préau BP 60076
10901 TROYES cedex 9
03.25.80.99.15
www.univ-reims.fr/cut
www.univ-reims.fr