

Licence Professionnelle Management des activités commerciales

Parcours : Développement d'affaires-business to business

LA FICHE PRÉSENTÉE CONCERNE L'ANNÉE 2023-2024

[CONSULTER LA FICHE FORMATION DE LA RENTRÉE 2024-2025](#)

- **Domaine** : Droit, économie, gestion
- **Type de formation** : Licence professionnelle
- **Localisation** : Troyes
- **Faculté, Ecole, Institut,...** : UFR Sciences Economiques, Sociales et de Gestion
- **Public concerné** : Formation initiale, Formation continue
- **Modalités d'enseignement** : Contrat de professionnalisation
- **Niveau à l'entrée en formation** : niveau III (BTS, DUT)
- **Niveau à la sortie de la formation** : niveau II (licence ou maîtrise universitaire)

- **Niveau à la sortie de la formation** : BAC+3
- **ECTS** : 60
- **Durée** : 1 an
- **Lieu de formation** : Troyes
- **RNCP** : 30095

Présentation

Objectif de formation

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 étudiant.e.s l'acquisition de qualifications et de compétences de type « Business to Business » (B2B).



Résultats attendus de la formation

Cette formation doit permettre aux diplômés :

- D'animer un réseau commercial ;
- D'analyser l'environnement de l'entreprise, ses enjeux et ses perspectives ;
- De gérer un projet commercial ;
- De prospector 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.

Niveau à la sortie de la formation

niveau II (licence ou maîtrise universitaire)

Contenu de la formation

La licence professionnelle du Management des activités commerciales est un diplôme national.

La formation a pour objectif de favoriser l'apprentissage et la maîtrise de connaissances techniques et commerciales permettant aux étudiant.e.s 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.

Organisation pédagogique

Modalités de l'alternance

Possibilité de contrat de professionnalisation.

Rythme de la formation

En présentiel. En formation initiale et en formation continue.

Langue utilisée lors de la formation

fr

[Maquette de la Licence Professionnelle Management des activités commerciales Parcours Développement d'affaires business to business](#)

Stages et projets tuteurés

Projet tuteuré : 20h TD au semestre 5.

Stage : 12 semaines consécutives au semestre 6 (mars à mai).

Calendrier universitaire

[Lien vers la page présentant toutes les dates du calendrier universitaire](#)

Admission

Niveau à l'entrée en formation

niveau III (BTS, DUT)



Niveau à l'entrée en formation obligatoire

oui

Modalités d'admission :

▪ Pour entrer en Licence Professionnelle :

Les modalités relatives à l'admission en Licence Professionnelle sont disponibles sur le lien suivant :

<http://www.univ-reims.fr/admission-LPro>.

▪ Vous êtes de nationalité étrangère :

Les modalités relatives à l'admission des étudiants étrangers sont disponibles sur le lien suivant : <http://www.univ-reims.fr/etudiants-internationaux>

Pour plus d'informations, vous pouvez également envoyer un e-mail : etudiants.etrangers@univ-reims.fr

Adresse d'inscription

2 avenue Robert Schuman

Formation continue et apprentissage

Organisme de formation

Université de Reims Champagne-Ardenne (SIRET : 19511296600799)

Action de formation

Code de public visé : 00000

Poursuite d'études

L'insertion professionnelle directe est l'objectif de la formation.

Débouchés

Parmi les perspectives professionnelles envisagées pour les étudiants suivant cette formation, il est notamment (et non exclusivement) envisagé selon le code des fiches ROME.

Le ROME est le répertoire des métiers et d'emplois de Pôle Emploi :

Attaché commercial grands comptes et entreprises : D1402

Responsable Administration des ventes : M1701

Cadre technico-commercial : D1407

Chef de projets : H1102

Chargé de mission export : N1202.

Insertion professionnelle :

- Devenir à 6 mois

[Résultats par diplôme](#)

- Insertion professionnelle à 30 mois

[Résultats par diplôme](#)

Infos pratiques

Restauration

Restaurants Universitaires CROUS

Hébergement



Résidences Universitaires CROUS

Transport

Transports en commun

Pour en savoir plus sur l'orientation et l'insertion professionnelle :

[Mission Orientation du Service d'Accompagnement des Etudiants \(SAE\)](#)

Pour tout renseignement sur la scolarité :

[Coordonnées des scolarités de l'URCA](#)

Pour tout renseignement sur la formation continue et l'insertion professionnelle :

- [La formation continue](#)
- [L'insertion professionnelle](#)
- [La Validation des acquis](#)

Vous avez de l'expérience et/ou un parcours de formation à valoriser ? Des procédures de validation des acquis sont possibles pour vous permettre d'accéder à la formation ou pour valider le diplôme. Pour plus d'informations, vous pouvez envoyer un e-mail à yae@univ-reims.fr.

Pour en savoir plus sur les relations internationales à l'Université :

[Direction des Relations Extérieures et du Développement International \(DREDI\)](#)

[Partir à l'étranger](#)

Lien vers les associations étudiantes :

[Associations étudiantes](#)

Sous réserve de modifications et d'ouverture

Contact

Coordonnées de l'organisme

- Campus des Comtes de Champagne
Hôtel Dieu le Comte, place du Préau - BP 60076 10901 Troyes Cedex 9
- [0325809915](tel:0325809915)
- cut@univ-reims.fr
- <https://www.univ-reims.fr/cc>

Accueil

- Coordonnées du secrétariat
- [0325809891](tel:0325809891)

Accueil - Monsieur Joël PUCCIO

- Responsable de la formation
- joel.puccio@univ-reims.fr

Sous réserve de modifications et d'ouverture

