

Management des activités commerciales

DROIT, ECONOMIE, GESTION

PARCOURS PROPOSÉS

Licence professionnelle Management
des activités commerciales - Parcours :
Management des équipes commerciales

Présentation

COMPÉTENCES VISÉES

Les compétences visées correspondent aux blocs de compétences de la mention.

Bloc de compétences - Usages digitaux et numériques

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

Bloc de compétences - Exploitation de données à des fins d'analyse

- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.

Bloc de compétences - Expression et communication écrites et orales

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

Bloc de compétences - Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.

Bloc de compétences - Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Bloc de compétences - Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation

- Définir et piloter un plan d'actions commerciales : objectifs et moyens à mettre en œuvre, mesures correctrices
- Développer des projets de gestion de la relation client
- Concevoir et réaliser des enquêtes clients : satisfaction, besoins, vente
- Analyser et traiter des données commerciales
- Mesurer la qualité de la relation client

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

- Optimiser la valeur client et la segmentation de la clientèle
- Concevoir et piloter des programmes de fidélisation
- Développer et animer la relation commerciale/clientèle sur tout type de canal, en particulier via les TIC

Bloc de compétences – Management et animation d'équipe

- Manager une équipe commerciale

En bref

Composante(s)

Institut universitaire de technologie Paris Rives de Seine

Niveau d'études visé

BAC +3 (niveau 6)

Lieu de formation

Site Pajol

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation