

# Action Commerciale INTERENTREPRISES B2B

## Pourquoi choisir cette formation ?

Cette licence professionnelle permet de spécialiser les étudiants dans le commerce business to business, et de répondre aux exigences de la négociation d'entreprise dans le domaine des solutions industrielles, technologiques ou dans les activités de service. Les étudiants sont formés pour devenir des professionnels opérationnels dans le domaine de la vente B to B.



## Pour quels métiers ?

Cette Licence professionnelle permet d'accéder aux métiers suivants :

- Chargé de clientèle
- Commercial (sédentaire ou terrain)
- Assistant responsable commercial
- Gestionnaire de portefeuille clients
- Chargé de la gestion de la relation client
- Chargé de marketing B2B

## Pour quelles compétences ?

A l'issue de leur formation, les titulaires d'une Licence professionnelle Action Commerciale Interentreprises B to B sont compétents pour :

- Commercialiser des produits et services en B to B
- Évaluer les attentes des clients B to B
- Communiquer avec les clients
- Mettre en œuvre une politique marketing dans un contexte multicanal
- Etablir un diagnostic stratégique de l'écosystème d'une entreprise
- Mener un projet professionnel

## Quelles sont les matières enseignées ?



### Semestre 5

#### UE 1 : L'entreprise et ses systèmes

- Droit
- Budget
- Stratégie

#### UE2 : Les attentes clients en B to B

- Achat
- Production
- Servuction
- Analyse de la valeur
- Projet

#### UE3 : Marketing multi-canal

- Marketing
- Webmarketing
- Marketing direct
- Bases de données

#### UE4 : Communication

- Communication écrite
- Communication orale
- Anglais
- Bureautique
- Analyse transactionnelle

### Semestre 6

#### UE5 : La vente en B to B

- Techniques de vente
- CRM
- Négociation B to B
- Qualité
- Management d'équipe

#### UE6 : Mener un projet professionnel

- Projet tuteuré

#### UE7 : Manifester les compétences d'action commerciale interentreprises en B to B

- Alternance

**Code RNCP : 29631**

## Comment sont organisées les études ?

La Licence professionnelle est accessible en formation par alternance 1 semaine en entreprise, 1 semaine à l'IUT (Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), en VAE et en Formation continue. Le programme pédagogique est de 465 heures pour l'enseignement et 155 heures pour le projet tuteuré.

## Comment postuler ?

La sélection des candidats se fait sur dossier et entretien individuel de titulaires de BAC+2 secondaires ou tertiaires (DUT, BTS L2 ou niveau équivalent reconnu par la Commission de Validation des Acquis).

Rendez-vous dès fin février sur le portail e-candidat sur le site Internet de l'IUT : <https://iut.univ-amu.fr>

## Contacts

Département  
Techniques de Commercialisation  
IUT d'Aix-Marseille site d'Aix-en-Provence  
413 Avenue Gaston Berger  
13625 Aix-en-Provence cedex 01

Secretariat pédagogique  
Email : [mylene.auchabie@univ-amu.fr](mailto:mylene.auchabie@univ-amu.fr)



Les +  
du Campus  
À AIX

Tous les équipements indispensables à la vie étudiante sont réunis sur le campus aixois : logements, restaurants universitaires, installations sportives, loisirs divers... Aix-en-Provence est la ville universitaire par excellence !