

MARKETING Relationnel et Négociation en B2C

Pourquoi choisir cette formation ?

Pour répondre à l'évolution de la fonction commerciale dans les entreprises vers une professionnalisation de la relation client, cette Licence professionnelle permet à des étudiants de formation technique ou commerciale, de développer de fortes aptitudes en management commercial. Ce cursus permet également aux détenteurs d'un diplôme technique d'acquérir une « double compétence » très appréciée dans le monde de l'entreprise.



Pour quels métiers ?

Cette Licence professionnelle permet d'accéder aux métiers suivants :

- Chargé de clientèle
- Commercial (sédentaire ou terrain)
- Assistant responsable commercial
- Assistant gestionnaire de portefeuille clients
- Chargé de la gestion de la relation client
- Assistant chef de projet marketing
- Chargé d'actions marketing direct

Pour quelles compétences ?

Cette Licence professionnelle forme des diplômés compétents pour :

- Gérer la relation client en utilisant les techniques de vente et de négociation en B to C
- Gérer un portefeuille de clients
- Gérer les activités d'une équipe commerciale
- Établir un diagnostic stratégique, financier et juridique de l'entreprise et de son environnement
- Mettre en œuvre un plan marketing orienté vers le développement de la relation client

Comment sont organisées les études ?

La Licence professionnelle est organisée en approche par compétences. Elle est accessible par alternance (Contrat de professionnalisation et en Contrat d'apprentissage), en VAE et en Formation continue. Le programme pédagogique est de 450 heures pour l'enseignement et 150 heures pour le projet tuteuré.

Pour la formation en alternance, le rythme est de 3 jours en entreprise et 2 jours à l'IUT.

MARKETING Relationnel et Négociation en B2C

LP

Quelles sont les matières enseignées ?



Semestre 5

UE1 : Gérer la relation client

- Vente
- Négociation
- Phoning
- GRC
- CRM
- Développement personnel

UE2 : Etablir un diagnostic stratégique, financier et juridique de l'entreprise et de son environnement

- Gestion financière
- Droit des affaires
- Informatique
- GRH

UE3 : Gérer les activités d'une équipe commerciale

- Psycho-sociologie
- Communication
- ODV
- Distribution et logistique
- Anglais

Semestre 6

UE4 : Mettre en oeuvre un plan marketing

- Marketing stratégique
- Marketing Opérationnel
- BD Marketing
- Jeu d'entreprise

UE5 : Mener un projet professionnel

- Projet tuteuré

UE6 : Manifester les compétences d'un.e commercial.e chargé.e de clientèle en entreprise

- Activités professionnelles

Comment postuler ?

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

Rendez-vous dès fin février, sur le portail e-candidat, accessible depuis le site Internet de l'IUT :

<https://iut.univ-amu.fr>

Code RNCP : 29631

Contacts

Département GEA
IUT d'Aix-Marseille, site de Marseille
142 traverse Charles Susini
13388 MARSEILLE Cedex 13

Responsable : Michel VIGUIER
Email : michel.viguiier@univ-amu.fr

