

Licence Professionnelle Métiers de la Vente

Mention : Commercialisation des produits et services

Domaine : Droit - Economie - Gestion

Informations générales

Niveau de recrutement

Bac + 2

Conditions d'admission

Durée de la formation

1 an

Lieu(x) de formation

Lyon

Stages

Non

Accessible en

Formation continue

Formation en alternance

Formation en apprentissage

PRÉSENTATION

Objectifs

Former les commerciaux de demain, inscrits à la croisée des fonctions de l'entreprise, dans un contexte de plus en plus exigeant

La fonction commerciale évolue et exige désormais de nouvelles compétences. Les entreprises sont confrontées à plusieurs enjeux majeurs : l'internationalisation, les nouvelles technologies, la création de valeur à l'actionnaire, l'évolution profonde des attentes du client. Il ne s'agit plus désormais de vendre des produits mais de créer du lien avec le client et de proposer des solutions personnalisées.

La Licence Professionnelle Métiers de la Vente, seule licence de la région Auvergne - Rhône- Alpes dédiée au métier de

commercial en milieu interprofessionnel, a pour mission de former les commerciaux de demain, terrain ou sédentaires, qu'ils occupent un poste de promoteur, de développeur, de technico-commercial, afin qu'ils sachent être efficaces dans de moyennes ou grandes structures déjà bien organisées ou qu'ils sachent être force de proposition et de changement dans des structures plus modestes ou plus traditionnelles.

Aux compétences de base (vente, négociation...), la formation apporte trois compétences clés destinées à apporter la valeur ajoutée dans la mission commerciale :

la capacité à apporter des réponses sous forme de solutions globales

la relation client et le suivi des ventes

la capacité à sortir du cadre et innover.

L'ACTU DE LA LICENCE PRO VENTE

Remise de diplômes des Formations en Alternance 2019

8 mars 2019

Journée Portes Ouvertes iaelyon School of Management - Samedi 2 février 2019

2 février 2019

Classement Eduniversal 2018-2019 : 13 Licences de l'iaelyon dans le classement des meilleures formations Bac+3

10 décembre 2018

Spécificités

Les plus de la formation :

Une formation au métier de négociateur-commercial adaptable à tous les secteurs d'activité

Des compétences élargies à la gestion de la relation client

Licence classée parmi les meilleurs Bac +3 dans le classement Eduniversal 2017-18, catégorie Négociation, Vente, Commerce

La Licence Professionnelle Métiers de la Vente intègre également des participants de formation continue ou en contrat de professionnalisation. Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).

Partenariats

Partenariats établissements



ADMISSION



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



Publics

Niveau de recrutement : Bac + 2

Formation(s) requise(s)

La formation s'adresse aux titulaires d'un diplôme BAC +2 (BTS, DUT) ou titulaires de 120 crédits ECTS, issus de toutes les filières.

Conditions d'admission

La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :

1 -Pré-sélection sur dossier + résultats du test **SIM Score IAE Message**. Le test SIM a pour objectif d'évaluer votre culture générale mais ne constitue qu'un des moyens d'évaluation pour l'admission en Licence Professionnelle.

2 -Jury de sélection : entretien de type professionnel

3 - Recrutement par l'entreprise L'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

> **Télécharger le fiche de poste**

Inscription

Retrait et téléchargement des dossiers de candidature :

> **Voir la procédure et accéder aux dossiers téléchargeables**

PROGRAMME

La licence professionnelle Métiers de la Vente en alternance (apprentissage, contrat de professionnalisation ou formation continue) se déroule sur une période de 12 mois et commence début septembre :

Cours à partir de septembre, pour une période de 12 mois (538 heures de cours par an)

1 semaine d'intégration à l'iaelyon en septembre

Rythme hebdomadaire de l'alternance : 3 jours en entreprises, 2 jours de cours à l'**iaelyon**(temps complet en entreprise demi-mai à fin août)

Soutenance du mémoire 1ère quinzaine de juillet

> **Le planning de l'alternance**

Pour obtenir la fiche de poste actualisée pour l'année 2019/2020, merci de contacter le gestionnaire de scolarité du diplôme.

LE PROGRAMME DE LA LICENCE

Licence Professionnelle Métiers de la Vente - Semestre 5

UE 1 - Contexte commercial (Obligatoire - 9 ects)

Contenu

01220035 - Droit commercial (CM : 16h - 2 ects)

05200009 - Environnement économique et sociétal (CM : 16h - 2 ects)

06240016 - Marketing Business to Business (BtoB) (CM : 16h - 2 ects)

06320120 - Vente responsable (CM : 16h - 1 ects)

11180595 - Anglais des affaires (CM : 16h - 2 ects)

UE 2 - Négociation (Obligatoire - 8 ects)

Contenu

06240405 - Comportement de l'acheteur professionnel (CM : 16h - 2 ects)

06270087 - Communication interpersonnelle (CM : 24h - 3 ects)

06320012 - Fondamentaux de la négociation (CM : 24h - 3 ects)

UE 3 - Outils commerciaux (Obligatoire - 10 ects)

Contenu

06240017 - Gestion de la relation client et outils CRM (CM : 32h - 4 ects)

06320011 - Gestion du secteur de vente et animation de réseaux (CM : 32h - 4 ects)

06320121 - Outils de promotion commerciale (CM : 20h - 2 ects)

UE 4 - Projet tutoré (Obligatoire - 3 ects)

Contenu

99010097 - Evaluation d'entreprise (3 ects)

99020011 - Tutorat collectif - retour d'alternance (TD : 12h)

99020012 - Tutorat individuel (TD : 2h)

99040065 - Réalisation autonome du projet (TD : 24h)

Licence Professionnelle Métiers de la Vente - Semestre 5

UE 1 - Contexte commercial (Obligatoire - 9 ects)

Contenu

01220035 - Droit commercial (CM : 16h - 2 ects)

05200009 - Environnement économique et sociétal (CM : 16h - 2 ects)

06240016 - Marketing Business to Business (BtoB) (CM : 16h - 2 ects)

06320120 - Vente responsable (CM : 16h - 1 ects)

11180595 - Anglais des affaires (CM : 16h - 2 ects)

UE 2 - Négociation (Obligatoire - 8 ects)

Contenu

06240405 - Comportement de l'acheteur professionnel (CM : 16h - 2 ects)

06270087 - Communication interpersonnelle (CM : 24h - 3 ects)

06320012 - Fondamentaux de la négociation (CM : 24h - 3 ects)

UE 3 - Outils commerciaux (Obligatoire - 10 ects)

Contenu

06240017 - Gestion de la relation client et outils CRM (CM : 32h - 4 ects)

06320011 - Gestion du secteur de vente et animation de réseaux (CM : 32h - 4 ects)

06320121 - Outils de promotion commerciale (CM : 20h - 2 ects)

UE 4 - Projet tutoré (Obligatoire - 3 ects)

Contenu

99010097 - Evaluation d'entreprise (3 ects)

99020011 - Tutorat collectif - retour d'alternance (TD : 12h)

99020012 - Tutorat individuel (TD : 2h)

99040065 - Réalisation autonome du projet (TD : 24h)

Licence Professionnelle Métiers de la Vente - Semestre 6

UE 1 - Négociation commerciale (Obligatoire - 6 ects)

Contenu

06240406 - Réponse à l'appel d'offres (CM : 12h - 1 ect)

06320122 - Négociation BtoB (CM : 32h - 3 ect)

06320123 - Négociation internationale (CM : 16h - 2 ect)

UE 2 - Outils commerciaux (Obligatoire - 6 ect)

Contenu

06210021 - Gestion du temps (CM : 12h - 1 ect)

06240481 - Emarketing et social selling (CM : 16h - 2 ect)

06310077 - Qualité et procédures commerciales (CM : 12h - 1 ect)

11180596 - Anglais des affaires (CM : 16h - 2 ect)

UE 3 - Management commercial (Obligatoire - 6 ect)

Contenu

06220010 - Gestion de projet et conduite du changement (CM : 20h - 2 ect)

06300389 - Gestion financière et analyse de la performance (CM : 20h - 2 ect)

06320124 - Animation de l'équipe commerciale (CM : 20h - 2 ect)

UE 4 - Projet tutoré (Obligatoire - 12 ect)

Contenu

06200995 - Assistance personnalisée (TD : 2h)

99010098 - Alternance : évaluation d'entreprise (TD : 0h - 4 ect)

99020014 - Tutorat individuel : visite, soutenance (TD : 8h)

99020013 - Tutorat collectif : retour d'alternance (CM : 8h)

99040067 - Réalisation autonome de projet (TD : 52h)

99040068 - Méthodologie du mémoire (CM : 12h)

99040069 - Rapport écrit (6 ect)

99040070 - Soutenance (2 ect)

99040071 - Conférences - débats d'ouverture (CM : 12h)

Licence Professionnelle Métiers de la Vente - Semestre 6

UE 1 - Négociation commerciale (Obligatoire - 6 ect)

Contenu

06240406 - Réponse à l'appel d'offres (CM : 12h - 1 ect)

06320122 - Négociation BtoB (CM : 32h - 3 ect)

06320123 - Négociation internationale (CM : 16h - 2 ect)

UE 2 - Outils commerciaux (Obligatoire - 6 ect)

Contenu

06210021 - Gestion du temps (CM : 12h - 1 ects)

06240481 - Emarketing et social selling (CM : 16h - 2 ects)

06310077 - Qualité et procédures commerciales (CM : 12h - 1 ects)

11180596 - Anglais des affaires (CM : 16h - 2 ects)

UE 3 - Management commercial (Obligatoire - 6 ects)

Contenu

06220010 - Gestion de projet et conduite du changement (CM : 20h - 2 ects)

06300389 - Gestion financière et analyse de la performance (CM : 20h - 2 ects)

06320124 - Animation de l'équipe commerciale (CM : 20h - 2 ects)

UE 4 - Projet tutoré (Obligatoire - 12 ects)

Contenu

06200995 - Assistance personnalisée (TD : 2h)

99010098 - Alternance : évaluation d'entreprise (TD : 0h - 4 ects)

99020014 - Tutorat individuel : visite, soutenance (TD : 8h)

99020013 - Tutorat collectif : retour d'alternance (CM : 8h)

99040067 - Réalisation autonome de projet (TD : 52h)

99040068 - Méthodologie du mémoire (CM : 12h)

99040069 - Rapport écrit (6 ects)

99040070 - Soutenance (2 ects)

99040071 - Conférences - débats d'ouverture (CM : 12h)

DÉBOUCHÉS

Année de sortie

Bac + 3

Débouchés professionnels

Métiers de la vente de produits et/ou des services, principalement en environnement BtoB dans des PME ou des entreprises de taille intermédiaire (ETI), quel que soit le secteur d'activité :

- Commercial, Prospecteur, Conseiller clientèle, Attaché de clientèle, Technico-Commercial, Commercial export
- Animateur des ventes, Promoteur des ventes, Marchandiseur, Chef de secteur
- Attaché au service clients, Délégué clientèle, Commercial sédentaire

Poursuites d'études

IMPORTANT : Les Licences Professionnelles ont pour vocation l'insertion en entreprise à la sortie du diplôme. En ce sens, l'**iaelyon** s'engage, sauf cas exceptionnels, **à ne pas recruter en poursuite d'études immédiate en Master**, les diplômés de licences professionnelles.

CONTACTS

Renseignements

Aline PONTIEUX, Gestionnaire de Scolarité

Tél. : 04 26 31 85 86 - iae-apprentissage.lpvente@univ-lyon3.fr

Accueil Formation Continue :

Tél : 04 78 78 71 88 - contact.iaefc@univ-lyon3.fr

iaelyon School of Management

Service Alternance

Université Jean Moulin

Manufacture des Tabacs

6 Cours Albert Thomas - 69008 LYON

Adresse postale :

1C, avenue des Frères Lumière - CS 78242 - 69372 LYON CEDEX 08

Responsables pédagogiques

[Montoya Corinne](#)



Télécharger la brochure

> [La brochure Licence Métiers de la Vente](#)

Recruter un alternant

Entreprise, vous souhaitez proposer un contrat ?

> [Comment recruter un alternant](#)

Classement Eduniversal 2018-2019

La Licence est classée parmi les meilleures formations dans sa catégorie



CLASSEMENT LICENCES
EDUNIVERSAL BACHELORS
- GRANDES ÉCOLES
2018-2019

I

Stages et carrières

Stages, alternance, emploi : entreprises, déposez vos offres à destinations des étudiants et diplômés de l'iaelyon, consultez le calendrier des stages et la CVthèque.

> [Accès Link'iaelyon](#)

Mise à jour : 22 mars 2019