Licence Professionnelle Métiers de la Vente

Présentation

Formation diplômante organisée par **iaelyon** School of Management.

Notre formation est classée parmi les meilleures Licences **Commerce, Vente et Distribution locale et internationale** de la région **Auvergne-Rhône-Alpes** :

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.

La Licence Professionnelle Métiers de la Vente est une formation Bac+3 organisée en alternance : apprentissage et contrat de professionnalisation en partenariat avec le CFA Formasup Ain-Rhône-Loire, ou formation continue pour les professionnels.

Durée de la formation

- 1 an

Lieu(x) de la formation

- Lyon

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 2

Rythme

- Compatible avec une activité professionnelle
- En alternance
  - Contrat d'apprentissage
  - Contrat de professionnalisation

Contacts

Responsables pédagogiques

- VANHEEMS Régine (Responsable)

Contacts scolarité

Formation Alternance (étudiants) :
Anissa LIANI, Gestionnaire de Scolarité
iae-apprentissage.lpvente@univ-lyon3.fr

Formation Continue

Cette formation est enregistrée au RNCP (Répertoire Nationale de la Certification professionnelle) sous la référence RNCP40460, une reconnaissance de l'Etat et des partenaires sociaux.

Les plus de la formation :

- Formation classée 9ème nationalement parmi les meilleurs Bac+3 « Négociation, Vente, Commerce », Eduniversal 2025, et **3ème** dans le classement Auvergne-Rhône-Alpes des meilleurs Bac+3 « Commerce, Vente et Distribution locale et internationale »
- Une formation au métier de négociateur-commercial adaptable à tous les secteurs d'activité
- Des compétences élargies à la gestion de la relation client
- Un effectif réduit : 25 étudiants maximum

Spécificités

La Licence Professionnelle Métiers de la Vente intègre également des professionnels en reprise d'études dans le cadre de la Formation Continue.
Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l' Expérience) totale ou partielle, sur dossier spécifique.
Son organisation en alternance est compatible avec une activité professionnelle.

L'actu de la Licence Pro Vente

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

La formation s'adresse à des étudiants issus de toutes les filières, titulaires d'un BAC +2 (BTS) ou ayant validé 120 crédits ECTS (BUT, Licence...).

Formation Continue (professionnels) :
La Licence professionnelle accueille également des participants en formation continue ou en contrat de professionnalisation.

(professionnels en reprise d'études) :
contact.iaefc@univ-lyon3.fr

iaelyon School of Management
Université Jean Moulin Lyon 3
Campus Manufacture des Tabacs
1C, avenue des Frères Lumière - CS 78242 -
69372 LYON CEDEX 08

Inscriptions

Modalités d'inscription

Le calendrier des candidatures

Handicap

Pôle Handicap Etudiant

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :

1. **Pré-sélection sur dossier**
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
   La fiche de missions
   La fiche info Contrat

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 3

Niveau de sortie

- Niveau 6

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.

Secteurs d'activité ou type d'emploi

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

Programme

ORGANISATION DE LA FORMATION

- Début des cours en septembre
- Soutenance du mémoire en juillet
- Les enseignements sont assurés par des enseignants de l'iaelyon et par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier.
- L'insertion professionnelle est favorisée par l'alternance

VOLUME HORAIRE :
520h de formation

Le contenu de la Licence Professionnelle Métiers de la Vente

Semestre 5

UE1 - Environnement commercial (3 ects)

Contenu

- 06320120 - Vente responsable (CM : 16h - 1 ects)
- 06320193 - Veille commerciale (CM : 16h - 2 ects)

UE2 - Outils commerciaux (6 ects)

Contenu

- 06240607 - Logiciel de CRM (CM : 12h - 2 ects)
- 06320121 - Outils de promotion commerciale (CM : 12h - 2 ects)
- 06240608 - Rédaction de CR (CM : 10h - 1 ects)
- 06350091 - Conception et analyse de tableaux de bord (CM : 10h - 1 ects)

UE3 - Communication (4 ects)

Contenu

- 06270087 - Communication interpersonnelle (CM : 24h - 2 ects)
- 11180595 - Anglais des affaires (CM : 16h - 2 ects)

UE4 - Bases de la négociation (5 ects)

Contenu

- 06240405 - Comportement de l'acheteur professionnel (CM : 16h - 2 ects)
- 06320012 - Fondamentaux de la négociation (CM : 24h - 3 ects)

UE5 - Organisation commerciale (7 ects)

Contenu

- 06320011 - Gestion du secteur de vente (CM : 28h - 4 ects)
- 06240017 - Gestion de la relation client (CM : 16h - 2 ects)
- 06220600 - Gestion de projet et conduite du changement (CM : 20h - 1 ects)

UE6 - Alternance 1 (5 ects)

Contenu

- 06290562 - Méthodologie du mémoire (TD : 20h - 2 ects)
- 99010097 - Evaluation entreprise 1 (3 ects)
- 99020012 - Tutorat individuel (TD : 36h)
- 99020011 - Retour d'alternance (TD : 12h)
- 99040065 - Projets de groupe (TD : 35h)

Semestre 6

UE1 - Négociation approfondie (6 ects)

Contenu

- 06320122 - Négociation BtoB (CM : 32h - 3 ects)
- 06320123 - Intercultural Negotiation (CM : 16h - 1 ects)
- 06320194 - Concours de négociation (2 ects)

UE2 - Community management (4 ects)

Contenu

- 06240481 - Emarketing et social selling (CM : 16h - 2 ects)
- 06240609 - Référencement (CM : 20h - 2 ects)

UE3 - Marketing (4 ects)

Contenu

- 06240406 - Réponse à l'appel d'offres (CM : 12h - 2 ects)
- 06240610 - Marketing approfondi (CM : 16h - 2 ects)

UE4 - Management (4 ects)

Contenu

- 01220675 - Droit commercial (CM : 16h - 2 ects)
- 06210021 - Gestion de l'équipe et du temps (CM : 28h - 1 ects)
- 06300389 - Gestion financière et analyse de la performance (CM : 20h - 2 ects)

UE5 - Alternance (3 ects)

Contenu

- 99010098 - Evaluation entreprise 2 (TD : 0h - 3 ects)
- 99020013 - Retour d'alternance (TD : 12h)
- 99020014 - Tutorat individuel (TD : 8h)
- 99040067 - Projets de groupe (TD : 35h)

UE6 - Mémoire professionnel (9 ects)

Contenu

- 99010940 - Mémoire (6 ects)
- 99040070 - Soutenance (3 ects)