



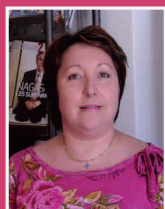
# LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIER DE LA VENTE

“ S’ouvrir vers le monde  
pour développer ses  
compétences managériales ”

Victor - Licence Professionnelle Métiers de la Vente

# think large

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



**Corinne  
MONTROYA**  
Responsable  
pédagogique

ALTERNANCE - CONTRAT D'APPRENTISSAGE

## LICENCE PROFESSIONNELLE Métiers de la Vente

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.

## PROGRAMME

### LES + 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 meilleures formations Bac +3 en comptabilité dans le classement Eduniversal 2022



EDUNIVERSAL  
CLASSEMENT 2022  
LICENCES BACHELORS  
ET GRANDES ÉCOLES

#### SEMESTRE 5 (268 H)

**UE 1 - Contexte commercial :** Vente responsable - Environnement économique et sociétal - Droit commercial - Marketing BtoB - Anglais des affaires

**UE 2 - Négociation :** Communication interpersonnelle - Fondamentaux de la négociation - Comportement de l'acheteur professionnel

**UE 3 - Outils commerciaux :** Gestion de la relation clients et outils CRM - Gestion du secteur de vente et animation de réseaux - Outils de promotion commerciale

**UE 4 - Projet tuteuré**

**Alternance**

#### SEMESTRE 6 (270 H)

**UE 1 - Négociation commerciale :** Négociation BtoB - Négociation internationale - Réponse à l'appel d'offres

**UE 2 - Outils commerciaux :** E-marketing et Social Selling - Qualité et procédures commerciales - Gestion du temps - Anglais des affaires

**UE 3 - Management commercial :** Animation de l'équipe commerciale - Gestion financière et analyse de la performance - Gestion de projet et conduite du changement

**UE 4 - Projet tuteuré**

**Alternance**



## LA LICENCE VUE DE L'INTÉRIEUR



**Serge  
DESCHAMPS**

Diplômé

La Licence Professionnelle Métiers de la Vente a été pour moi un tremplin dans la vie active. Issu d'un BTS Négociation Relation Client de formation initiale, cette licence m'a permis d'acquérir les réflexes professionnels pour mener à bien mes missions de commercial. L'alternance m'a donné une chance d'accéder plus rapidement au marché du travail du fait d'une expérience en sortie de diplôme. Cette formation permet d'apercevoir tous les aspects ayant trait au fonctionnement du service commercial et de l'entreprise dans son ensemble : management, négociation, marketing, ressources humaines... Connaissances prisées des professionnels notamment des PME. Cela m'a également permis de me constituer un réseau professionnel, élément indispensable du commercial.



**Alexandre  
TALON**

Diplômé

J'étais jeune diplômé en biologie, et l'**iaelyon** m'a permis de suivre une formation afin d'acquérir la double compétence de technico-commercial. Les avantages de cette formation sont multiples car en plus de suivre une formation théorique solide, elle m'a permis d'intégrer la vie professionnelle progressivement et d'avoir une expérience significative vis-à-vis des entreprises, dans une période où il est de plus en plus difficile d'être crédible sans expérience. Aujourd'hui, j'ai trouvé en un mois un poste d'Ingénieur Technico-commercial, j'ai des responsabilités à la hauteur de mes attentes, et c'est grâce à l'**iaelyon**.

## 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

## SPECIFICITÉS DE LA FORMATION

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).**

## LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE EN BREF

<b>BÉNÉFICIAIRE</b>	Jeunes de 16 à 29 ans révolus (les plus de 29 ans sous certaines conditions)			
<b>ENTREPRISES</b>	Tous les employeurs du secteur privé et organismes publics			
<b>REMUNERATION MINIMALE</b>	<b>Ancienneté dans le contrat</b>	<b>18-20 ans</b>	<b>21-25 ans</b>	<b>26 ans et +</b>
	1ère année	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
	2ème année	51% du SMIC	61% du SMIC	
	3ème année	67% du SMIC	78% du SMIC	
Pour le public : lorsque l'apprenti prépare un titre ou diplôme de niveau III, il bénéficie de la rémunération minimale réglementaire, majorée de 20 points (cela peut également s'appliquer aux niveaux I et II)				
<b>AIDES AUX ENTREPRISES*</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exonération totale ou partielle de charges patronales</li> <li>• Aides de l'Agefiph : Tout employeur embauchant en contrat d'apprentissage une personne en situation de handicap peut effectuer une demande directement auprès de l'Agefiph</li> </ul>			

(\*) Conditions spécifiques d'attribution

# La Licence Professionnelle Métiers de la Vente

## FORMATIONS REQUISES

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

## ORGANISATION DE LA FORMATION ET DE L'ALTERNANCE

- 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 de mi-mai à fin août)
- Soutenance du mémoire 1ère quinzaine de juillet

## CONDITIONS D'ACCÈS

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 formation au management commercial à l'**iaelyon** : une offre de diplômes Bac+3 et Bac+5 pour les étudiants et les professionnels

L'**iaelyon** a développé des formations, souvent uniques en France, dédiées exclusivement à la fonction commerciale.

Les formations en alternance :

- Licence Professionnelle Métiers de la Vente
- Licence Professionnelle Commerce en B to B des Produits de l'Industrie
- Licence Professionnelle DistriSup - Management et Gestion de Rayon
- Master 2 Vente et Management Commercial (en apprentissage)
- Master Animation et Développement de Réseaux d'Enseignes

Ce portefeuille est complété par certains programmes du Master Marketing, Vente :  
Master 2 Marketing et commercialisation des Produits de Grande Consommation,  
Master 2 Marketing et Vente en Business to Business.

Diplôme réservé aux professionnels, organisés à temps partiel :

- Master Management et Direction Commerciale

L'**iaelyon** propose également une offre de formations courtes et sur mesure pour les entreprises.

### CONTACT

iae-apprentissage.lpvente@univ-lyon3.fr

Tél : 04 26 31 85 86

**iaelyon** School of Management

Université Jean Moulin

Adresse postale : 1C avenue des Frères Lumière - CS 78242 - 69372 Lyon Cedex 08

04 78 78 70 66 - [iae.univ-lyon3.fr](http://iae.univ-lyon3.fr) - [Thinklarge.fr](http://Thinklarge.fr)

