

MANAGEMENT ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

LICENCE PRO. / *Initiale* / *Contrat Pro.* / *Continue*

FACULTÉ DE :
DROIT, ÉCONOMIE,
GESTION



OBJECTIFS

FORMER DES COLLABORATEURS COMMERCIAUX CAPABLES D'ÉVOLUER VERS DES FONCTIONS DE MANAGEMENT.

La licence professionnelle Management et Développement Commercial forme des collaborateurs en capacité de :

- participer au développement d'une unité commerciale,
- manager une équipe et un projet commercial.



POINTS FORTS

- **Un diplôme professionnalisant :**
la licence professionnelle est une formation qualitative de niveau bac+3 permettant d'acquérir ou de compléter des compétences en management. Elle est reconnue par la profession et le Ministère de l'Enseignement Supérieur.
- **Le soutien des partenaires :**
la CCI 22, actrice du développement économique local, anime un réseau propice à l'intégration professionnelle des étudiants en entreprise.



CONTACT

RESPONSABLE DE LA LICENCE
→ Stéphanie LAURENT-PARRAVANO
slaurent@uco.fr
02 96 44 46 46

DIPLÔME D'ÉTAT
en convention avec :



PROFESSIONNALISATION

STAGE

Un stage de 12 semaines. Il permet à l'étudiant :

- d'appréhender les relations de travail au sein d'une entreprise,
- de confronter les connaissances théoriques acquises aux réalités de la gestion et du développement d'une entreprise,
- de démontrer son aptitude à la communication, à l'argumentation et au management,
- de développer ses capacités d'analyse et de synthèse.

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail en alternance qui permet l'acquisition d'une qualification professionnelle reconnue.
- Il concerne les jeunes de 16 à 25 ans révolus pour compléter leur formation initiale (et les demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus) ainsi que toutes les entreprises domiciliées en France.
- Le contrat de professionnalisation offre plusieurs avantages pour le jeune : la formation est financée par l'entreprise, il bénéficie d'une formation pratique au cœur de l'entreprise, prépare en même temps la licence professionnelle et permet à l'étudiant d'être salarié donc rémunéré.

PROJET TUTEURÉ

- L'étudiant définit avec l'équipe pédagogique le sujet de son étude, au cours du premier semestre, qui peut résulter d'un besoin par une entreprise ou d'une problématique définie par lui-même, en relation à des problèmes concrets et en lien avec son projet professionnel.
- L'étudiant développe sa capacité à cerner correctement une question, à la problématiser et à établir un plan de résolution. Il doit également développer ses aptitudes à collecter et sélectionner des informations pertinentes, exercer son sens critique et proposer des solutions à la question, communiquer et convaincre à partir d'un rapport structuré et argumenté.

MÉTIERS

À COURT TERME

- Responsable rayon
- Chargé clientèle
- Responsable adjoint magasin
- Assistant recrutement
- Commercial
- Négociateur immobilier

À LONG TERME

- Chef de département
- Chargé d'animation
- Directeur de magasin
- Responsable RH
- Responsable régional des ventes
- Responsable agence intérim...

SECTEUR D'ACTIVITÉ

- Grande distribution
- Immobilier
- Assurance
- Agro alimentaire
- Banque
- Constructeur automobile
- Informatique
- Restauration
- Interim



ADMISSIONS

- Licence 2 dans le domaine des sciences économiques, commerce, droit, gestion, administration...
- BTS, BTS, DUT ou DEUST compatibles avec la licence professionnelle Management et Développement Commercial (BTS MUC, NRC, IUT TC...)
- Salariés et demandeurs d'emploi peuvent intégrer cette formation
- Par VAE/VAP
- Recrutement sur dossier et entretien

DOSSIERS DE PRÉ-INSCRIPTION :
GUINGAMP.UCO.FR

2019
2020

COÛT DE LA FORMATION

FORMATION INITIALE

Afin de connaître le coût de la formation, n'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet :

GUINGAMP.UCO.FR

FORMATION EN CONTRAT PRO.

Prise en charge du coût de formation par l'entreprise.

FORMATION CONTINUE

Consulter le secrétariat universitaire.

PROGRAMME - 1 AN

La licence professionnelle « Management des Activités Commerciales » parcours « Management et Développement Commercial » est un diplôme délivré par l'Université Bretagne Sud (convention).

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Marketing opérationnel
- Stratégies commerciales
- Communication commerciale
- E-commerce / Web marketing
- Négociation commerciale achat vente
- Anglais commercial
- Conduite de projets

MANAGER SON ACTIVITÉ ET UNE ÉQUIPE

- Environnement juridique social et commercial
- Communication orale et écrite professionnelle
- Organisation et efficacité commerciale
- Gestion des Ressources Humaines
- Management de la force de vente

GESTION

- Stratégie d'entreprise
- Outils de gestion
- Informatique commerciale
- Gestion de la qualité
- Gestion Relation Client

PARTENARIATS



CCI CÔTES D'ARMOR

CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DES CÔTES D'ARMOR

La CCI vous donne accès à son réseau de professionnels afin de vous aider dans votre recherche de contrat de professionnalisation ou de stage :

- **Prise de contact** avec Catherine TIENGOU (CCI 22) : catherine.tiengou@cotesdarmor.cci.fr
- **Coaching** sur votre candidature (correction de votre CV, lettre de motivation) et sur la préparation de vos entretiens.
- **Mise en relation** avec nos entreprises partenaires.
- **Obtention d'un contrat de professionnalisation** : financement des frais de scolarité, rémunération, expérience terrain.

RÉUSSIR PAR L'UNIVERSITÉ*



94%
de réussite

Taux de réussite en 2018 dans cette formation.

800
étudiants
en moyenne



PROFESSIONNALISATION
Stage • Contrat pro.

140 professeurs
94 professionnels
associés

♥ SUIVI PERSONNALISÉ

+30 ans
d'expérience



PROMOTIONS À
TAILLE
HUMAINE

30

étudiants par
promotion
en moyenne

90%

de réussite aux examens
dans l'ensemble
des formations

POLE INTERNATIONAL

* Chiffres calculés sur l'année 2017-2018

Reconnue comme établissement d'enseignement supérieur privé d'intérêt général, l'UCO est une association loi 1901 à but non lucratif.