

2022-23

FACULTÉ DROIT/ÉCONOMIE/GESTION



MANAGEMENT & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

LICENCE PRO. ✓ INITIALE ✓ ALTERNANCE ✓ CONTINUE

COMPÉTENCES

STRATÉGIE COMMERCIALE
ORGANISER
COMMUNIQUER
CONDUIRE UN PROJET

Former des collaborateurs commerciaux capables d'évoluer vers des fonctions de management. La Licence Professionnelle Mention Management des Activités Commerciales Parcours Management et Développement Commercial forme des collaborateurs en capacité de :

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

PROFESSIONNALISATION

12 SEMAINES DE STAGE

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 OU D'APPRENTISSAGE

- » Le contrat de professionnalisation ou d'apprentissage est un contrat de travail en alternance qui permet l'acquisition d'une qualification professionnelle reconnue.
- » Il offre plusieurs avantages pour le jeune : la formation est financée, il bénéficie d'une formation pratique au coeur de l'entreprise, prépare en même temps la licence professionnelle et permet à l'étudiant d'être 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

SECTEUR D'ACTIVITÉ

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

À LONG TERME

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



DIPLÔME D'ÉTAT

en convention avec :



NOS + !



100%
de réussite



Taux de réussite en 2020 dans cette formation.

- » **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.
- » **Projet tuteuré, stage** et possibilité d'effectuer la formation en alternance permettant ainsi l'acquisition de solides compétences pratiques et techniques.
- » **Le soutien des partenaires :** la CCI 22, actrice du développement économique local, anime un réseau propice à l'intégration professionnelle des étudiants en entreprise.

CONTACTS

RESPONSABLE DE LA LICENCE

- » Marie-Paule SENGER
msenger@uco.fr - 02 96 44 46 46

SECRETARIAT DE LA FORMATION

- » Carline LE GARS
clegars@uco.fr - 02 96 44 46 46



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



SERVICE RELATIONS ENTREPRISES

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

L'UCO Bretagne Nord vous donne accès à son réseau de professionnels afin de vous aider dans votre recherche de contrat en alternance ou de stage :

- » **Coaching sur votre candidature** (correction de votre CV, lettre de motivation) et sur la préparation de vos entretiens.
- » **Mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires.**

RÉUSSIR PAR L'UNIVERSITÉ*



1000 étudiants en moyenne

PROFESSIONNALISATION
Stagiaire • Contrat pro. Apprentissage!

355 INTERVENANTS
Enseignants & Professionnels

♥ SUIVI PERSONNALISÉ

+30 ans d'expérience

PROMOTIONS À TAILLE HUMAINE

28 étudiants par promotion en moyenne

90% de réussite aux examens dans l'ensemble des formations

PÔLE INTERNATIONAL

*Chiffres calculés sur l'année 2020-2021
Reconnue comme établissement d'enseignement supérieur privé d'intérêt général, l'UCO est une association loi 1901 à but non lucratif.

Flasher-moi !



DÉFIEZ TOUS LES CHALLENGES



ADMISSIONS

Après examen du dossier et entretien :

- » Licence 2 dans le domaine des sciences économiques, commerce, droit, gestion, administration...
- » 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
- » Validation des Acquis de l'Expérience ou des Acquis Professionnels (VAE-VAP).

PRÉ-INSCRIPTION : www.guingamp.uco.fr

2022-2023 COÛT DE LA FORMATION

FORMATION INITIALE

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

FORMATION EN ALTERNANCE

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

FORMATION CONTINUE

Consulter le secrétariat universitaire.
Contact : Pascale CONAN : pconan@uco.fr