

Licence Pro Management des Equipes Commerciales

Management des activités commerciales



Niveau d'études
visé
BAC +3



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie de
Rouen

Présentation

L'objectif est de former des collaborateurs commerciaux capables d'évoluer rapidement vers des fonctions de pilotage d'équipes et de management humain.

Axée sur le management circonscrit aux équipes commerciales, la licence a en effet pour cible principale toutes les structures qui emploient des forces de ventes internes et externes (exclusives, partagées, supplétives...), et plus particulièrement les agences : points de vente, agences bancaires et d'assurance, agences d'emploi, de voyages, etc. Ce sont bien là les partenaires potentiels, ayant en commun de gérer des équipes de vendeurs, avec qui initier des formules de stage ou d'apprentissage adaptées à leur besoin, et qui peuvent proposer des débouchés aux nombreux étudiants intéressés par cette opportunité de poursuite d'études, où la dimension opérationnelle, la culture du contact et du résultat sont prééminentes.

Secteurs concernés : grande distribution alimentaire ou spécialisée, industrie, tourisme, banque, assurance, immobilier, agences d'emploi, agences de communication

Pour plus de détails sur la formation, consultez la brochure de la formation.

[Télécharger le fichier «Plaquette LP MEC.pdf» \(3.2 Mo\)](#)

Organisation

Stages

Stage : Obligatoire

Durée du stage : 16 semaines

Admission

Conditions d'accès

La licence professionnelle s'adresse à tous publics désireux de préparer une insertion professionnelle visant à optimiser leurs compétences déjà acquises :

* titulaires d'un bac+2, en particulier du domaine tertiaire (DUT TC, GEA., GACO, IC, SRC..., L2 AES..., BTS MUC, NRC, CGO, CI, TC, Banque, Assurances, Immobilier, Tourisme..., BTS A...)

* candidats issus de la VAE/VAP (avec possibilité d'aménagement du programme).

Modalités d'inscription

Recrutement sur dossier.

Candidature obligatoire sur ecandidat : [🔗 Lien pour candidater](#)

Et après

Poursuites d'études

Le titulaire de la Licence professionnelle est directement opérationnel après sa formation et entre dans la vie active.

Une poursuite d'études est possible sur une formation de niveau Bac +5 (système LMD).

Insertion professionnelle

En fonction des opportunités de promotion et de la réussite professionnelle, évolution rapide vers des fonctions d'encadrement et de management commercial telles que :

- * Responsable grands comptes
- * Responsable de projets commerciaux
- * Responsable de l'animation d'un réseau (Manageur force de vente, Chef des ventes...)
- * Responsable commercial de centre de profit (Chef de division, Chef d'agence)
- * Responsable de centre d'appels
- * Responsable services d'assistance clientèle ou relation client ...)
- * Responsable d'une zone géographique, d'un secteur (Chef de région, Directeur de marché ou de département...)
- * Responsable de marketing opérationnel

* Chef de produit

Les diplômés pourront dans un premier temps soumettre leur candidature pour des postes de :

- * Chargé de clientèle
- * Assistant / attaché / conseiller commercial
- * Animateur des ventes
- * Assistant Marketing / Chef de Produit
- * Adjoint Manager de point de vente...

En savoir plus sur l'insertion professionnelle : [🔗 les enquêtes de l'OVEFIP](#)

Infos pratiques

Contacts

Scolarité IUT de Rouen

📞 02 35 14 60 14

✉ scolarite-iutrouen@univ-rouen.fr

Secrétariat de département MMI

📞 02 32 96 10 38

✉ secretariat-mmi-iutrouen@univ-rouen.fr

Lieu(x)

📍 Elbeuf

Campus

🏠 Campus d'Elbeuf

Programme

Organisation de la formation

Les enseignements ont lieu à la fois sur le site d'Elbeuf de l'IUT de Rouen (cours Gambetta), ainsi que sur le site du lycée André Maurois (Rue de Lorraine).