

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2026/2027

DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°40504



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

01

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

02

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

05-06

PROGRAMME ET
CALENDRIER DE LA
FORMATION



OBJECTIFS

Cette Licence Professionnelle propose une formation de haut niveau et l'acquisition de compétences duales : des compétences en Management du Business et des compétences en Management IT.

Le rôle d'un manager commercial est essentiel pour garantir le succès d'une entreprise. Pour réaliser ses tâches, il s'appuie sur les outils informatiques Commerciaux (IT) de type Relation Commerciales (CRM).

Former des étudiants et des professionnels en formation continue à l'accompagnement des relations commerciales au sein des entreprises.

La formation permet d'approfondir des connaissances et des savoir-faire en commerce et en environnements IT, afin de garantir une excellente maîtrise de toutes les techniques d'approches et d'analyse des marchés.

Elle vise à former des collaborateurs (trices) qui interviennent, sur des marchés porteurs ou émergents.

COMPÉTENCES

- Être capable d'identifier les besoins du client (écoute et observation) et construire des solutions.
- Être capable de conclure une vente (connaître, appliquer et adapter les techniques de négociation aux situations rencontrées, capacité à se maîtriser, à garder en vue les objectifs de l'entretien).
- Être capable de développer le chiffre d'affaires et de trouver les leviers d'action pour y parvenir (analyse des marchés porteurs nationaux et étrangers, pour segmenter le portefeuille client).
- Être capable d'évaluer et corriger ses actions (construction de tableaux de bord commerciaux, identification des indicateurs clés et critiques).
- Être capable d'animer, encadrer et motiver une équipe de commerciaux.
- Être capable de gérer et développer une unité retail.
- Maîtriser les enjeux des services.
- Comportements et postures au travail.



MÉTIERS VISÉS

- Assistant commercial,
- Attaché commercial,
- Responsable de marché,
- Chargé d'affaires,
- Attaché commercial sédentaire,
- Assistant export,
- Chargé de relation client
- Chargé de développement commercial,
- Assistant manager dans le domaine des services
- Chargé de portefeuille client,
- Responsable expansion,
- Responsable de secteur,
- Responsable de point de vente Retail,
- Attaché commercial export

CODES ROME

- D1407 Relation technico-commerciale
- M1707 Stratégie commerciale
- D1406 Management en force de vente
- D 1506 Marchandisage
- M1101 Négociateur à l'international
- D1401 Assistanat commercial
- M1701 Administration des ventes
- D 1501 Animation de vente

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les entreprises de toutes tailles et dans tous les secteurs, sont demandeuses de ces profils y compris les PME-PMI.

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/enquetes-licences-professionnelles>



DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **02/03/2026** au **12/04/2026** sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat pourra éventuellement être organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (25 à 30 stagiaires recrutés par cycle d'études).

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+2 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+2).

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en contrat d'alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...).

DURÉE ET DATES

Du **07/09/2026** au **03/09/2027**

417 heures de présence universitaire (382h de cours et 35h de projet tutoré) et application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.





COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 6 255 € (15 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 255 € (15 €/ heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 175 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026.)

CONTACTS

• Responsables pédagogiques :

Sylvain BERTEL – Maître de conférences / sylvain.bertel@uca.fr

Lionel COLOMBEL - Maître de conférences / lionel.colombel@uca.fr

- **Scolarité** : scola.iae@uca.fr
- **Formation continue** : fc.iae@uca.fr
- **Alternance** : alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



PROGRAMME DE LA FORMATION

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs)	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
Semestre 1			
9	NÉGOCIATION-VENTE - MANAGEMENT DES ÉQUIPES DE POINT DE VENTE	Relation Vente B to C	20h (5CM+15TD)
		Management des collaborateurs (trices) du point de vente	20h (5CM+15TD)
		Anglais Commercial	20h TD
6	MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES UNITÉS RETAIL	Analyse du marché de la Zone de chalandise	30h (25CM+5TD)
		Connaitre les consommateurs	18h (10CM+8TD)
		Merchandising - Retail Concepts Stores – Digital merchandising	25h (10CCM+15TD)
6	RESPONSABILITÉ DURABLE COMMERCIALE	Construction B to B	18h (10CM+8TD)
		Management responsable pour commerce international	18h (10CM+8TD)
9	ADMINISTRATION DES VENTES AVEC DES IT	Administration des ventes et tableaux de bord commerciaux	18h (10CM+8TD)
		Logiciels dédiés aux environnements commerciaux	18h (10CM+8TD)
		Construction d'offre et distribution international	18h (10CM+8TD)
Semestre 2			
3	MARKETING MANAGEMENT	Marketing Management des Services du point de vente	25h (20CM++5TD)
		Stratégie Environnement Omnicanal	20h (15CM+5TD)
		Nouveaux environnements et Tendances Sociétales de consommation	12h CM
3	MANGEMENT DE LA COMMUNICATION COMMERCIALE	Communication Commerciale	18h (10CM+8TD)
		Anglais commerce international	20h TD
		Processus export, prospection de marché	10h CM
3	MANAGEMENT DES PROCESSUS COMMERCIAUX AVEC DES IT	Management de la performance commerciale en IT	18h (10CM+8TD)
		Environnements digitaux commerciaux	18h (10CM+8TD)
		Gestion commerciale des approvisionnements	18h (10CM+8TD)
9	PROJET TUTORÉ	Projet tutoré	35h
12	ALTERNANCE	Alternance / Stage	

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à la disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](#)



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](#)



[@iae_clermont_auvergne](#)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE