

Licence professionnelle - Commercialisation des produits et services parcours Management et gestion commerciale des services - Fermeture de la LP en 2023-2024



La licence professionnelle est une formation d'un an qui permet aux détenteurs d'un bac+2 d'atteindre le grade de licence (180 ECTS)

Présentation

Objectifs

Former des assistants managers capables de commercialiser auprès de leurs clients des solutions globales comprenant un ensemble de services associés à la prestation de base.

L'alternance



Nous vous proposons cette licence professionnelle en alternance en partenariat avec le CFA Union.

En entreprise, vous êtes accompagné par un maître de d'apprentissage pour accomplir votre mission. À l'IUT, votre progression est suivie par un enseignant tuteur.

Vous êtes rémunéré chaque mois par votre entreprise d'accueil et bénéficiez d'une meilleure insertion professionnelle à l'issue de la formation.

Le rythme de l'alternance est le suivant :

- 1 semaine à l'IUT
- 1 à 2 semaines en entreprise

Lieu de formation

Site de Sarcelles
34 boulevard Henri Bergson - 95200 Sarcelles
Contact : lp-cps@ml.u-cergy.fr

Durée de la formation

- 1 année

Public

Niveau(x) de recrutement

- Niveau Bac +2

Stage(s)

Non

Langues d'enseignement

- Français
- Anglais

Rythme

- En alternance
 - Contrat d'apprentissage

Modalités

- Présentiel

Renseignements

lp-cps@ml.u-cergy.fr

(+33)1 34 38 26 26

94.12 % des inscrits ont obtenu leur diplôme en 2020.

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac +3

Niveau de sortie

- Licence professionnelle

Activités visées / compétences attestées

- Capacité à gérer l'articulation des problématiques en entreprise : industrielles, financières, marketing et commerciales.
- Capacité à encadrer une équipe commerciale : organisation, animation, fixation des objectifs, prise en compte des coûts et des marges, mise en place des procédures de contrôle.
- Savoir définir une offre de services associés à un produit/service. Savoir définir des cibles commerciales et déterminer les techniques d'approche appropriées.
- Savoir mener un entretien de vente : identifier les interlocuteurs, détecter les besoins, sélectionner les arguments pertinents, conclure...
- Savoir gérer le suivi de la relation client. Connaissance générale des services, de leurs caractéristiques.
- Capacité à définir la qualité dans les services, à comprendre les différents processus utilisés en entreprises.
- Capacité à déterminer les outils d'une démarche qualité dans les services.

Poursuites d'études

La licence professionnelle a pour objectif votre insertion professionnelle directe. Elle n'a pas vocation à poursuite d'études.

Programme

- Gestion des ressources humaines
- Expression, culture et communication
- Anglais commercial
- TIC appliquées au métier
- Droit commercial et droit du travail
- Gestion financière et budgétaire
- Entrepreneuriat
- Stratégie
- Management
- Négociation relation client
- Marketing des services
- Logistique
- Qualité dans les services