

Licence Pro Mention Management des activités commerciale Parcours type Développement commercial et gestion des échanges

[Accueil](#) > [Départements](#) > [TC](#)

OBJECTIFS

La Licence Professionnelle a été créée en 2002 dans le but d'offrir une formation de niveau II facilitant l'intégration des diplômés dans les entreprises à un niveau de pratique professionnelle nécessitant à la fois la bonne maîtrise d'une technique finalisée et une bonne connaissance de l'environnement professionnel dans lequel cette technique s'inscrit. De par ses caractéristiques et son originalité, cette Licence Professionnelle favorise l'insertion professionnelle.

Cette formation a pour objectif de permettre aux étudiants d'appréhender le monde du travail avec des connaissances théoriques et pratiques de l'entreprise, c'est pourquoi elle est composée de 6 mois de cours et de 4 mois de stage en entreprise.

L'obtention du diplôme se fait en contrôle continu avec 2 semaines de devoirs surveillés. Le diplôme peut aussi être obtenu dans le cadre de la VAE.

Il s'agit de former des professionnels et de leur apporter :

- > Des savoirs et des savoir-faire,
- > La capacité de comprendre des situations de besoins individuels ou collectifs et d'établir des diagnostics dans les domaines du développement commercial et de la gestion des échanges,
- > D'être capable de proposer des solutions.

ADMISSION

Public visé

- > BTS tertiaires (Négociation relation client, Comptabilité et gestion, Management des unités commerciales),
- > DUT Techniques de commercialisation, Gestion des entreprises et des administrations,
- > DEUG d'Économie et de gestion, AES.

D'autres formations de niveau III peuvent également être prises en considération après examen de dossier et avis d'une commission ad hoc.

2 SITES

- L'IUT de l'Oise Campus de Beauvais (formation initiale et continue) avec une spécificité Droit International. Elle est rattachée au département Gestion des Entreprises et des Administrations.
- En alternance à Senlis et à Beauvais dans les locaux de Proméo.

DÉBOUCHÉS

Insertion professionnelle

- > Conseiller commercial et/ou technico-commercial,
- > Responsable de vente,
- > Attaché commercial confirmé,
- > Chargé de développement commercial,
- > Chargé d'études marketing,
- > Responsable produit,
- > Responsable de secteur,
- > Responsable service après-vente.

POURSUITE D'ÉTUDES

- > Écoles de commerce,
- > IUP Gestion,
- > Écoles d'ingénieurs,
- > CNAM,
- > ISCV,
- > Master de commerce et de gestion,
- > Master des sciences technologiques,
- > Études à l'étranger.