



DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

## Licence professionnelle Management des activités commerciales - Non ouverte 2026-2027

 ECTS  
60 crédits

 Durée  
1 an

 Composante  
Institut  
Universitaire  
de Technologie  
Dijon-Auxerre-  
Nevers

 Langue(s)  
d'enseignement  
Français

### Parcours proposés

- Management des activités commerciales
- Manager technico-commercial

La fin des enseignements académiques dans le cadre de la Licence est fin septembre. Les soutenances des projets et des stages seront organisées au plus tard la deuxième semaine de septembre pour les stages et durant l'année pour les projets.

### Conditions d'obtention de la licence professionnelle

La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à chaque compétence structurant le parcours de formation.

### Arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle

Art. 11

Les parcours de formation sont structurés en unités d'enseignement ou en ensembles cohérents d'unités d'enseignement permettant l'acquisition de *blocs de connaissances et de compétences*. Sont proposées aux étudiants des progressions pédagogiques adaptées qui prennent en compte leurs acquis antérieurs et leur projet personnel et professionnel. *Les blocs de connaissances et de compétences de même que les unités d'enseignement sont capitalisables.*

*La compensation s'effectue au sein des unités d'enseignement ou des regroupements cohérents d'unités d'enseignement, organisés en blocs de connaissances et*

## Présentation

Formation avec accès santé : Non

Capacité d'accueil globale : 30 étudiants

## Organisation

### Contrôle des connaissances

Sauf dispositions spécifiques liées à la réglementation des IUT, le Référentiel commun des études LMD précise les règles et principes applicables aux formations dispensées par l'université de Bourgogne en matière de modalités de contrôle des connaissances, d'organisation d'examen et de tenue des jurys.

#### Modalités de contrôle des connaissances



de compétences clairement identifiés dans les modalités de contrôle des connaissances et des compétences communiquées aux étudiants. Ces modalités reposent sur la capitalisation des unités d'enseignement et des blocs de connaissances et de compétences ainsi que celle des crédits correspondants.

#### Art. 12

La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu 180 crédits européens selon des modalités de contrôle de connaissances et de compétences tel que fixées à l'alinéa précédent. Ces modalités doivent garantir l'acquisition des blocs de connaissances et de compétences caractéristiques du diplôme et du parcours.

Lorsque la licence professionnelle n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement.

## Informations pour les étudiants à statuts particuliers

En accord avec les équipes pédagogiques, l'établissement peut vous permettre de suivre un cursus adapté à votre situation spécifique. Ce dispositif concerne :

- les étudiants handicapés, consultez la [procédure à suivre](#) pour effectuer votre demande d'aménagement de scolarité,
- les étudiants sportifs de haut niveau et / ou intégrés au [Pôle d'Excellence des Pratiques Sportives \(PEPS\) de l'université de Bourgogne](#),
- les étudiants inscrits au titre de la formation continue.

Ces aménagements sont adaptés à la situation particulière du demandeur. Ils sont décrits dans un document co-signé par l'étudiant et le responsable de formation puis transmis au service scolarité de la formation. Ce document est établi et communiqué à la scolarité au plus tard dans le mois qui suit la rentrée universitaire ou, si l'emploi est obtenu en cours d'année, dans le mois qui suit le début du contrat. Le jury est informé de ces modalités (les fiches relatives aux statuts des étudiants salariés et des étudiants intégrés au PEPS de l'uB

ont consultables sur le site Internet et Intranet de l'université de Bourgogne).

## Ouvert en alternance

**Type de contrat :** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

## Admission

### Conditions d'accès

Les étudiants concernés doivent avoir validé un cursus de BAC + 2 ou équivalent.

Dépôt de candidature sur [e-candidat](#)

Pour en savoir plus sur les sessions et modalités de candidature, consultez le [site web de l'IUT Dijon-Auxerre](#)

## Modalités de candidatures

Les procédures de sélection sont de nature pédagogique ; celles de recrutement sont propres aux employeurs. Le recrutement d'un candidat admis pédagogiquement détermine son statut.

Les admissions sont effectives à la date de signature du contrat de professionnalisation ou d'apprentissage dans la limite de la capacité d'accueil de la licence professionnelle.

## Droits de scolarité

**Droits de scolarité :** 175€ (2024-25)

**Cotisation vie étudiante et de campus (CVEC) :** 103€ (2024-25)

Selon le régime d'inscription les étudiants sont exonérés :

- sous contrat d'apprentissage, des droits de scolarité



- sous contrat de professionnalisation, de la CVEC.

## Infos pratiques

---

### Contacts

Secrétariat pédagogique

Secrétariat TC

📞 03 86 49 28 30

✉ tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr

---

### Contact scolarité

Katia SERRADJ

✉ scol1@iut-dijon.u-bourgogne.fr

03 80 39 65 33

---

### Campus

📍 Campus d'Auxerre

📍 Campus de Mâcon

---

### En savoir plus

IUT Dijon-Auxerre-Nevers

✉ <https://iutdijon.u-bourgogne.fr>

Sur la formation professionnelle et l'alternance :

SEFCA

✉ <https://sefca.u-bourgogne.fr/>



# Programme

## Management des activités commerciales

### Licence professionnelle

#### SEMESTRE 5

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>C5.1 BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence						15 crédits
<b>C5.2 RELATION CLIENTS</b>	Compétence						15 crédits
R5.1-01 Stratégie business et digitale de l'entreprise	Ressource	14h					
R5.1-02 Développement WordPress site vitrine et e-commerce	Ressource	7h					
R5.1-03 Web développement	Ressource	7h					
R5.1-04 Social marketing	Ressource	7h					
R5.1-05 Growth Hacking / Marketing automation / SEO	Ressource	7h					
R5.1-06 Community management	Ressource	7h					
R5.1-07 Environnement juridique	Ressource	10h					
R5.1-08 Calculs commerciaux : coûts, rentabilité, marge	Ressource	14h					
R5.1-09 Expression, communication, culture	Ressource	10h					
R5.1-10 Veille stratégique	Ressource	5h					
R5.1-11 Systèmes d'information ERP / CRM / BD	Ressource	7h					
<b>R5.2-01 Achats</b>	Ressource	10h					
R5.2-02 Négociation achats	Ressource	7h					
R5.2-03 Management de projet commercial	Ressource	7h					
R5.2-04 Négociation vente	Ressource	14h					
R5.2-05 Anglais appliqué au commerce	Ressource	15h					
R5.2-06 Management des comptes-clés (KAM)	Ressource	14h					
R5.2-07 Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource	7h					
R5.2-08 Développement des pratiques managériales	Ressource	14h					
R5.2-09 Gestion de l'expérience client UX Cx	Ressource	7h					
<b>S5-01 Hackathon</b>	SAÉ	32h					



S5-02 Stage Projet intermédiaire

SAÉ 3h

## SEMESTRE 6

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C6.1 BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						15 crédits
C6.2 RELATION CLIENTS	Compétence						15 crédits
R6.1-01 Stratégie business et digitale de l'entreprise	Ressource	14h					
R6.1-02 Développement WordPress site vitrine et e-commerce	Ressource	7h					
R6.1-03 Web développement	Ressource	7h					
R6.1-04 Social marketing	Ressource	7h					
R6.1-05 Growth Hacking / Marketing automation / SEO	Ressource	7h					
R6.1-06 Community management	Ressource	7h					
R6.1-07 Environnement juridique	Ressource	11h					
R6.1-08 Calculs commerciaux : coûts, rentabilité, marge	Ressource	14h					
R6.1-09 Expression, communication, culture	Ressource	11h					
R6.1-10 Veille stratégique	Ressource	6h					
R6.1-11 Systèmes d'information ERP / CRM / BD	Ressource	7h					
R6.2-01 Achats	Ressource	11h					
R6.2-02 Négociation achats	Ressource	7h					
R6.2-03 Management de projet commercial	Ressource	7h					
R6.2-04 Négociation vente	Ressource	10h					
R6.2-05 Anglais appliqué au commerce	Ressource	20h					
R6.2-06 Management des comptes-clés (KAM)	Ressource	7h					
R6.2-07 Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource	14h					
R6.2-08 Développement des pratiques managériales	Ressource	7h					
R6.2-09 Gestion de l'expérience client UX Cx	Ressource	14h					
S6-01 Stage Projet professionnel	SAÉ						

## Manager technico-commercial

### Licence professionnelle



## SEMESTRE 5

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C5.1 Identifier une cible- - clients ou fournisseurs	Compétence						10 crédits
C5.2 Proposer des solutions adaptées	Compétence						10 crédits
C5.3 Gérer La relation clients: suivre et fidéliser	Compétence						10 crédits
R5.1-01 Grand enjeux stratégiques économiques/géoéconomiques	Ressource	14h					
R5.1-02 Calculs commerciaux : coûts, rentabilité, marge	Ressource	12h					
R5.1-03 Prospection	Ressource	7h					
R5.1-04 Veille stratégique	Ressource	5h					
R5.1-05 Négociation achats	Ressource	7h					
R5.1-06 Analyse des marchés en BtoB	Ressource	10h					
R5.1-07 Environnement juridique	Ressource	10h					
R5.2-01 Gestion de projet en BtoB	Ressource	7h					
R5.2-02 Négociation vente inter-entreprise	Ressource	15h					
R5.2-03 Systèmes d'information ERP / CRM / BD	Ressource						
R5.2-04 Techniques du commerce international	Ressource	10h					
R5.2-05 Démarche qualité / norme et certification	Ressource	7h					
R5.2-06 Démarche achat responsable en BtoB	Ressource	10h					
R5.3-01 Gestion des grands comptes	Ressource	10h					
R5.3-02 E-communication	Ressource	7h					
R5.3-03 Gestion de l'expérience client Ux Cx	Ressource	7h					
R5.3-04 Anglais général et professionnel	Ressource	15h					
R5.3-05 Compétences relationnelles	Ressource	7h					
R5.3-06 Management des équipes et de la force de vente	Ressource	11h					
R5.3-07 Culture générale et expression	Ressource	10h					
SAE.5-01 Hackathon	SAÉ	32h					
SAE.5-02 Projet intermédiaire	SAÉ						

## SEMESTRE 6

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C6.1 Identifier une cible - clients ou fournisseurs	Compétence						10 crédits
C6.2 Proposer des solutions adaptées	Compétence						10 crédits



C6.3 Gérer La relation clients: suivre et fidéliser	Compétence	10 crédits
R6.1-01 Grand enjeux stratégiques économiques/géoéconomiques	Ressource 14h	
R6.1-02 Calculs commerciaux : coûts, rentabilité, marge	Ressource 13h	
R6.1-03 Prospection	Ressource 7h	
R6.1-04 Veille stratégique	Ressource 6h	
R6.1-05 Négociation achats	Ressource 7h	
R6.1-06 Analyse des marchés en BtoB	Ressource 11h	
R6.1-07 Environnement juridique	Ressource	
R6.2-01 Gestion de projet en BtoB	Ressource 7h	
R6.2-02 Négociation vente inter-entreprise	Ressource 16h	
R6.6-03 Systèmes d'information ERP / CRM / BD	Ressource 7h	
R6.6-04 Techniques du commerce international	Ressource 7h	
R6.2-05 Démarche qualité / norme et certification	Ressource 7h	
R6.2-06 Démarche achat responsable en BtoB	Ressource 11h	
R6.3-01 Gestion des grands comptes	Ressource 11h	
R6.3-02 E-communication	Ressource 7h	
R6.3-03 Gestion de l'expérience client Ux Cx	Ressource 7h	
R6.3-04 Anglais général et professionnel	Ressource 16h	
R6.3-05 Compétences relationnelles	Ressource 7h	
R6.3-06 Management des équipes et de la force de vente	Ressource 11h	
R6.3-07 Culture générale et expression	Compétence 11h	
SAE.6 Stage Projet professionnel	SAÉ	