



# Parcours Management des activités commerciales

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



**Composante**  
Institut  
Universitaire  
de Technologie  
Dijon-Auxerre-  
Nevers

## Présentation

La LP MACOM vise à former des collaborateurs commerciaux capables d'évoluer vers les fonctions de pilotage des équipes commerciales et de gestion d'un centre de profit.

La formation permet de développer des compétences dans la négociation commerciale et la gestion de la relation client, le marketing opérationnel, le management des équipes commerciales, ...

Ils auront les compétences nécessaires pour assurer le management des démarches de progrès au sein de l'entreprise.

Ils se démarquent des techniciens par une formation complémentaire dans le domaine commercial et une compétence de management d'équipe.

Ils se distinguent des diplômés de niveau Bac+2 par un vécu commercial plus important, une dimension plus managériale et une capacité à appréhender la dimension financière des décisions prises.

## Objectifs

L'objectif de cette licence professionnelle est de former des commerciaux capables d'évoluer vers la fonction d'encadrement d'une équipe commerciale, dans différents secteurs d'activité.

**Capacité d'accueil globale : 15 étudiants**

## Compétences acquises

Les étudiants titulaires de cette licence professionnelle seront aptes à occuper des postes d'encadrement, notamment conduire des équipes dans les entreprises.

## 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

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. En conséquence, les deux sessions sont organisées de la manière suivante :

- 1<sup>ère</sup> session : au cours de l'année sous forme de contrôle continu. Au vu des résultats des enseignements académiques, les candidats susceptibles d'avoir à repasser des UE en 2<sup>e</sup> session seront informés individuellement début octobre par le responsable du diplôme.
- 2<sup>e</sup> session : un candidat déclaré non admis en 1<sup>ère</sup> session est renvoyé à une 2<sup>e</sup> session organisée courant octobre, au moins 8 jours après la proclamation des résultats de la 1<sup>ère</sup> session. Au cours de cette 2<sup>e</sup> session, le candidat repasse uniquement les UE non validées. Pour cela, il repasse une épreuve écrite ou orale (30 minutes minimum) dans toutes les matières de l'UE ; la note obtenue remplace (quel que soit le résultat) celle de l'ensemble des épreuves réalisées en cours d'année dans la matière, hormis les épreuves pratiques éventuelles dont les évaluations sont maintenues. Toutefois le candidat a la possibilité de ne pas repasser une matière où il a obtenu une note supérieure à 10 dans une UE non validée. Les évaluations de l'UE projet et de l'UE stage sont reportées de la 1<sup>ère</sup> sur la 2<sup>e</sup> session

## Ouvert en alternance

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

## Admission

### Attendus / Pré-requis

Cette formation est accessible

- aux titulaires d'un **Bac+2 (DUT, BTS ou L2) dans le domaine tertiaire, sciences humaines, littéraire...** ou équivalent, notamment d'un titre étranger de niveau comparable.

## Et après

### Débouchés professionnels

- Managers commerciaux des forces de vente
- Animateurs/trices des ventes
- Commerciaux «grands comptes»
- Chef des ventes
- Responsables des ventes
- Directeurs/trices régionaux des ventes
- Chefs d'agences commerciales
- Directeurs/trices de magasins.

## Infos pratiques

### Contacts

**Responsable de formation**

Marie-Cécile DEPLANCHE

☎ 03 86 49 28 34

✉ [rplpmacom@iut-dijon.u-bourgogne.fr](mailto:rplpmacom@iut-dijon.u-bourgogne.fr)

### Contact scolarité

Secrétariat Auxerre : Sarah GOESSENS

✉ [tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr](mailto:tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr)

Scolarité Dijon : Katia SERRADJ

✉ [scol1@iut-dijon.u-bourgogne.fr](mailto:scol1@iut-dijon.u-bourgogne.fr)

## Campus

🏠 Campus de Mâcon



# Programme

## Organisation

La formation compte 420 heures d'enseignements de spécialité, techniques et humains structurées en 2 compétences :

Compétence 1 : Business Développement

Compétence 2 : Relation Clients

## Licence professionnelle

### SEMESTRE 5

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C5.1 BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						15 crédits
C5.2 RELATION CLIENTS	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					
R5.2-01 Achats	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
S5-01 Hackathon	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