Licence professionnelle métiers de la vente (Délocalisée à Hanoi)

Présentation

Objectifs

La fonction commerciale évolue et exige désormais de nouvelles compétences. Les entreprises sont confrontées à plusieurs enjeux majeurs : les nouvelles technologies, l'évolution profonde des attentes du client. Il ne s'agit plus désormais de vendre des produits mais de créer du lien avec le client et de proposer des solutions personnalisées.

La Licence Professionnelle Métiers de la Vente, dédiée au métier de commercial en milieu interprofessionnel, a pour mission de former les commerciaux de demain, terrain ou sédentaires, qu'ils occupent un poste de promoteur, de développeur, de technico-commercial, afin qu'ils sachent être efficaces dans de moyennes ou grandes structures déjà bien organisées ou qu' ils sachent être force de proposition et de changement dans des structures plus modestes ou plus traditionnelles.

Le métier de commercial suppose trois grandes fonctions :

- la vente et négociation : comprendre le client, faire de la veille, prospecter, répondre aux appels d'offres, adopter une posture adéquate, négocier avec un partenaire du pays ou étranger, communiquer sur les réseaux sociaux, adopter un process de vente éthique et légal
- la gestion de la relation client : créer des fichiers, faire des requêtes sur le CRM, concevoir une offre personnalisée et apporter de la valeur au client, faire du reporting, analyser la performance
- l'organisation de l'action commerciale : gérer des projets, gérer son secteur de vente, concevoir des outils d'aide à la vente, gérer son temps, animer une équipe

Public concerné
la formation s'adresse aux titulaires de 120 crédits ECTS, ou d'un diplôme BAC+2 (BTS, DUT), issus de toutes les filières.

Spécificités

Programme proposé à Hanoï :

- Cette formation est dispensée en anglais
- À partir de la mi-août (les cours finissent fin février)
- Avec un stage de 3 mois minimum à partir de début mars

Durée de la formation

1 an

Lieu(x) de la formation

- Hanoï (Vietnam)

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 2

Contacts

Responsables pédagogiques

- MONTOYA Corinne

PÔLE PROGRAMMES DÉLOCAL

diplomesdelocalises@univ-lyon3.fr

Admission

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

La sélection et le recrutement se déroulent en 2 étapes :

- Pré-sélection sur dossier
- Entretien de type professionnel pour évaluer les motivations pour le métier, pour une année au Vietnam et la capacité à suivre les cours en anglais

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 3

Activités visées / compétences attestées

Aux compétences de base (vente, négociation...), la formation apporte trois compétences clés destinées à apporter la valeur ajoutée dans la mission commerciale :

- La capacité à apporter des réponses sous forme de solutions globales
- Le savoir-être pour s'adresser à des clients très divers, dans des contextes variés
- L'aptitude à utiliser les outils digitaux à tous les stades dans la relation client

Secteurs d'activité ou type d'emploi

Métiers visés : la vente de produits et/ou des services, principalement en environnement BtoB dans des PME ou des entreprises de taille intermédiaire (ETI), quel que soit le secteur d'activité.

- Commercial, Prospecteur, Conseiller clientèle, Attaché de clientèle, Technico-Commercial, Commercial export
- Animateur des ventes, Promoteur des ventes, Marchandiseur, Chef de secteur
- Attaché au service clients, Délégué clientèle, Commercial sédentaire

Programme

Maquette du programme de la Licence professionnelle métiers de la vente

494 heures de cours d'août à février puis stage

SEMESTRE 5						
N° UE	Libelle matière	Nombre d'heures CM	Crédits ECTS	Établissement	VH IAE Lyon	VH UTM
UE 1 Environnement commercial	Vente responsable	16	1	UTM		16
	Veille commerciale	20	2	IAE Lyon	20	
Total		36	3			
UE 2 Outils commerciaux	Rédaction de comptes rendus	10	1	UTM		10
	Logiciel de CRM	12	2	UTM		12
	Conception et analyse de tableaux de bord	10	1	UTM		10
	Outils de promotion commerciale	12	2	UTM		12
Total		44	6			
UE 3 Communication	Anglais des affaires	16	2	UTM		16
	Communication interpersonnelle	24	2	UTM		24
Total		40	4			
UE 4 Bases de la négociation	Fondamentaux de la négociation	24	3	UTM		24
	Comportement de l'acheteur professionnel	16	2	UTM		16
Total		40	5			
UE 5 Organisation commerciale	Gestion de la relation client	20	2	IAE Lyon	20	
	Gestion de projet et conduite du changement	20	2	IAE Lyon	20	
	Gestion du secteur de vente	28	4	UTM		28
Total		68	8			
UE 6 Projet tuteuré	Projets de groupe	70	4	IAE Lyon	70	
Total		70	4			
	TOTAL S5	298	30		130	168

SEMESTRE 6						
N° UE	Libelle matière	Nombre d'heures CM	Crédits ECTS	Établissement	VH iaelyon	VH UTM
UE 7 Négociation approfondie	Négociation B to B	32	4	UTM / IAE Lyon	20	12
	Négociation interculturelle	16	1	IAE Lyon	16	
		48	5			
UE 8 Community management	Référencement	20	2	UTM		20
	E-marketing et social selling	16	2	UTM		16
		36	4			
UE 9 Marketing	Réponse à l'appel d'offres	12	2	UTM		12
	Marketing approfondi	16	2	IAE Lyon	16	
		28	4			
UE 10 Management	Gestion du temps	8	1	UTM		8
	Animation de l'équipe commerciale	20	1	IAE Lyon	20	
	Gestion financière et analyse de la performance	20	1	IAE Lyon	20	
	Droit commercial	16	2	UTM		16
		64	5			
UE 11 Mémoire professionnel	Méthodologie du mémoire	20	6	IAE Lyon	20	
	Soutenance	0	3			
	Evaluation entreprise	20	9			
UE 12 Stage			3			
			3			
	TOTAL S6	196	30		112	84
	TOTAL ANNUEL	494	60		242	252