

Licence Professionnelle Management des Activités Commerciales

Parcours Actions de commercialisation de produits touristiques



Formation en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation) Formation continue (salariés, demandeurs d'emploi, ...)

La licence professionnelle permet de répondre à la demande spécifique des entreprises sur les métiers de commercialisation de produits et de services à destination d'une clientèle touristique. Elle permet de compléter sa formation initiale BAC + 2 par une année de professionnalisation tournée vers l'acquisition de compétences commerciales.

Objectifs de la formation

La formation permet de donner une spécialisation forte aux étudiants désirant devenir des commerciaux ou managers commerciaux. L'année d'alternance permettra de développer les compétences sur la connaissance des particularités du secteur de la commercialisation à une clientèle touristique (labélisation, qualité, connaissance des différents publics, ...) ainsi que les compétences en termes d'outils de commercialisation (outils de communication, de négociation, de montage de projets clés en main, ...) et les compétences linguistiques, indispensables pour s'adresser à une clientèle anglophone de plus en plus nombreuse.

Organisation de la formation

Le rythme de l'alternance est de 1 semaine sur 2 à l'IUT de septembre à mars, puis de 1 semaine par mois d'avril à juin. Durant les mois de juillet et août, les alternants sont en entreprise.

Débouchés

Métiers de la commercialisation :

- Manager d'unité commerciale
- Vendeur conseil
- Chef de produit, chef de produit en B to B
- Attaché de développement commercial

Métiers du tourisme :

- Responsable clientèle Groupes (site de tourisme et de loisirs, Office du Tourisme)
- Chef de Marché Distributeurs professionnels (autocariste, tour opérateur, agence de voyage)
- Chef de Produit (billetterie datée et non datée)
- Chef de Marché Événementiel
- Responsable communication prévente et grand public
- Agent Touristique international
- Commercial chargé de clientèle internationale

Admission

- Etudiants titulaires d'un BAC+2, issus d'une formation commerciale (BTS MUC, NRC) et/ou d'une formation de gestion avec une orientation commerciale ou touristique (DUT ou BTS Tertiaire, BTS tourisme). Les dossiers des candidats qui auront validé des formations plus généralistes, BAC+2 (LLCER, LEA...) seront étudiés.

- Salariés titulaires d'un diplôme de niveau 5 (bac+2)

Si vous n'avez pas le diplôme requis pour intégrer la formation, vous pouvez entreprendre une démarche de validation des acquis personnels et professionnels (VAPP 85), démarche gratuite à l'IUT de Valence. La VAPP permet d'accéder à une formation universitaire sans avoir le diplôme requis en validant une expérience professionnelle, les formations suivies ou les acquis personnels.

Limite d'âge pour la formation en alternance (contrats d'apprentissage) : avoir 29 ans au plus au 1er jour du contrat.

Chacun des dossiers sera examiné par le jury de recrutement.
Test TOEIC ou CLES ou Linguaskill souhaité.

Processus de recrutement

Contrat d'alternance :

Les candidatures sont d'abord examinées par l'IUT.

L'IUT de Valence peut transmettre aux entreprises partenaires les Cv des candidats admissibles mais il est fortement conseillé de chercher une entreprise.

Ce choix sera soumis à l'approbation du responsable de la licence professionnelle.

Formation continue :

Examen du dossier puis entretien devant un jury composé d'enseignants et de professionnels.

Contacts :

IUT de Valence

LP Tourisme

51, rue Barthélemy de Laffemas
BP 29 - 26901 Valence Cedex 9
Tél. : 04 75 41 88 13

iutvalence-lpmacacpt-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr

Pour en savoir plus
ou candidater :
www.iut-valence.fr



Licence Professionnelle Management des Activités Commerciales

Parcours Actions de commercialisation de produits touristiques



**Formation en alternance
(contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation)
Formation continue (salariés, demandeurs d'emploi, ...)**

La licence professionnelle permet de répondre à la demande spécifique des entreprises sur les métiers de commercialisation de produits et de services à destination d'une clientèle touristique.

Elle permet de compléter sa formation initiale BAC + 2 par une année de professionnalisation tournée vers l'acquisition de compétences commerciales.

Enseignement

Contenu de la formation :

| | |
|--|--------------|
| UE 1 : Outils et compétences de gestion | 108 h |
| Fondamentaux du marketing Calculs opérationnels Négociation commerciale Gestion comptable et financière Anglais des affaires | |
| UE 2 : Outils et méthodes du montage de projet | 108 h |
| Création de produits et services Etudes de marché et connaissance du consommateur Statistiques appliquées Gestion de projet, études de cas Logistique | |
| UE 3 : Développement commercial et commercialisation | 126 h |
| Stratégie commerciale générale Web marketing Droit des transactions commerciales Management des équipes commerciales Communication commerciale | |
| UE 4 : Environnement du tourisme et des loisirs | 138 h |
| Economie du tourisme et des loisirs Filière tourisme et loisirs : <ul style="list-style-type: none"> • Tourisme thermal et culturel • Tourisme fluvial • Tourisme de la gastronomie et oenotourisme • Activités de loisirs Marketing territorial Labélisation et qualité Approche culturelle de la consommation | |
| UE 5 : Projets tuteurés | 120 h |
| UE 6 : Formation professionnelle en entreprise (alternance) | |
| TOTAL | 600 h |

Contacts :

IUT de Valence

LP Tourisme

51, rue Barthélemy de Laffemas

BP 29 - 26901 Valence Cedex 9

Tél. : 04 75 41 88 13

iutvalence-lpmacacpt-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr

Pour en savoir plus
ou candidater :
www.iut-valence.fr

