

Programme des études

Semestre 1

Connaissance des marchés et des filières

Droit des affaires

Gestion des activités commerciales (B to B)

Marketing industriel (B to B)

Marketing des services (B to B)

Logistique des activités commerciale (B to B)

Techniques de la vente interentreprises

Négociations d'affaires B to B et internationale

Jeux d'entreprises

Projet tutoré (150 heures)

Techniques d'enquêtes

Expression professionnelle écrite et orale

Anglais de spécialité

Semestre 2

Principes comptables

Analyse financière

Cas d'entreprise

Management des ressources humaines

Management de l'innovation

Management de la production et de la qualité

Elaboration d'une campagne de communication B to B

Conférences professionnelles

Gestion de la relation B to B

Stratégie digitale

Outils du e-commerce

Droit du numérique

Stage (12 semaines)

Notre offre de
formation



UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE
Faculté des Sciences Economiques,
Sociales et de Gestion

Informations Pratiques

COMPOSANTE : Campus des Comtes de Champagne

Hôtel Dieu le Comte

Place du Préau

10901 TROYES CEDEX 9

e-mail : cut@univ-reims.fr

RESPONSABLE DE LA FORMATION

Joël PUCCIO

e-mail : joel.puccio@univ-reims.fr

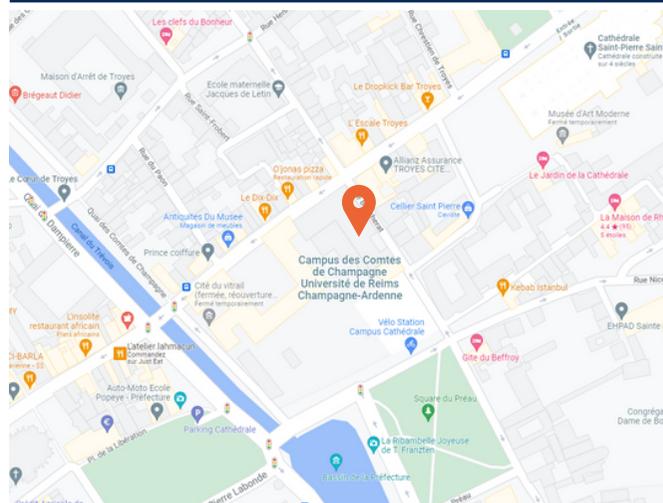
Coordonnées du secrétariat :

Tel : 03 25 80 98 91

ACCUEIL ETUDIANTS

Ouvert de 8h à 12h et de 14h 17h
du lundi au vendredi

Tél : 03 25 80 99 15



Ne pas jeter sur la voie publique
Conception : Service communication UFR SESG - Impression : Imprimerie centrale URCA - Janvier 2023

Licence Professionnelle Management des Activités Commerciales

DÉVELOPPEMENT
D'AFFAIRES
BUSINESS TO BUSINESS
(TROYES)

Présentation Licence Professionnelle Management des Activités Commerciales Développement d'Affaires Business To Business

Proposée en Formation initiale, en continu ou en alternance, la licence professionnelle Management des activités Commerciales ambitionne de former des opérationnels, capables d'implémenter des activités spécialisées à destination des entreprises, scientifiques et techniques (activités juridiques et comptables, conseil en management, logiciels, ingénierie et conseil en technologie, R&D, publicité et études de marché, etc.) et des services administratifs et de soutien aux entreprises (location de véhicules et d'équipements, intérim, sécurité, propreté, accueil et courrier, logistique, etc.).

Les interventions sont assurées par une équipe d'enseignants universitaires, d'enseignants de l'établissement partenaire (Lycée Edouard Herriot – Sainte Savine) et de professionnels en activité (entrepreneurs, directeurs commerciaux, responsables logistiques, etc.). Le contenu des enseignements favorise la dimension opérationnelle.

www.univ-reims.fr/ufrsesg

Connaître
les marchés
et anticiper
leurs évolutions

Savoir s'adapter
aux exigences
des partenaires
du secteur

Polyvalence
et flexibilité

Compétences
acquises

Savoir
négocier
(achats/
ventes)

Analyser/rédiger
des documents
commerciaux /comptables
/juridiques

Planifier et mettre
en œuvre des actions
de communication
commerciale

Modalités d'enseignements

En **présentiel**. En formation **initiale** et en formation **continue**. La formation est proposée et aménagée pour **l'alternance**. Possibilité de contrat de professionnalisation.

Stage et projets tuteuré

Un **stage de 12 semaines** est prévu au **semestre 6** (mars à mai) qui valide l'intégration professionnelle des étudiant.e.s.

Un **projet tuteuré** de 20 heures est réalisé au **semestre 5**.

Candidature

Les dossiers de candidature sont à renseigner en ligne, sur l'appli e-candidat, accessible à cette adresse : <https://candidatures.univ-reims.fr> à partir de mi-avril. Les candidats sont sélectionnés sur **dossier** et éventuellement après **entretien** devant un Jury composé d'universitaires et de professionnels.

Prérequis obligatoires

Pour la L3: être titulaire d'un Bac+2 ou équivalent (120 crédits ECTS) ou d'une Validation des Acquis Professionnels.

Prérequis recommandés

- Bonne expression écrite et orale (français et anglais)
- Bon niveau de culture générale
- Bonne maîtrise de l'outil informatique
- Des expériences professionnelles de nature commerciale / administrative / logistique / productive sont appréciées

Débouchés

Poursuites d'études envisageables :

Cette licence professionnelle a pour vocation l'insertion professionnelle directe.

Débouchés (code ROME):

- Attaché commercial grands comptes et entreprises : D1402 ;
- Responsable Administration des ventes : M1701;
- Cadre technico-commercial : D1407;
- Chef de projets : H1102;
- Chargé de mission export : N1202