

CONTACTS

Responsable du diplôme : Marc Salesina
✉ marc.salesina@univ-lorraine.fr

CANDIDATURE

Inscription à partir de début mars : <http://www.iut-epinal.univ-lorraine.fr>

VIVRE ET ÉTUDIER À ÉPINAL

Ville dynamique accueillant plus de 2500 étudiants, Épinal offre des infrastructures de qualité pour l'hébergement, la détente et la pratique du sport. Résidences et restaurant universitaires à proximité de l'IUT.
🌐 <http://www.etudiant-epinal.com>



3 Diplômes Universitaires de Technologie (DUT) Bac+2

- Génie Industriel et Maintenance (GIM)
- Qualité, Logistique Industrielle et Organisation (QLIO)
- Techniques de Commercialisation (TC)

6 Licences Professionnelles (LP) Bac+3

- Techniques et Technologies Avancées de Maintenance (TTAM)
 - parcours Contrôles Non Destructifs pour la maintenance prévisionnelle (CND)
 - parcours Élevage de Précision (EP)
- Écoconception de produits industriels, Énergie, Environnement (EC2E)
 - parcours Écoconception, Écoconstruction, Énergie électrique, Environnement (EC2)
- Management de la Production Industrielle et Gestion des Flux (MPIGF)
- Développement de la démarche d'innovation (DDI)
- Lancement de Nouveaux Produits (LNP)
 - parcours Lancement de Nouveaux Produits
 - parcours Lancement de Nouveaux Produits en Agroéquipements (AE)
- Développement Commercial des PME (DCPME)

Certifications

Possibilité de préparer et de passer la Certification Informatique et Internet niveau 1 (C2i) et le Test of English for International Communication (TOEIC) à l'IUT



**UNIVERSITÉ
DE LORRAINE**

IUT Épinal-Hubert Curien
Département Techniques de Commercialisation
☎ 03 72 74 18 40
🌐 <http://www.iut-epinal.univ-lorraine.fr>

LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ORGANISATIONS

Spécialité

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DES PME



**UNIVERSITÉ
DE LORRAINE**

LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES ORGANISATIONS

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DES PME

Cette licence professionnelle est ouverte en formation initiale, formation continue ou contrat de professionnalisation.

Objectifs

Transmettre aux étudiants les compétences permettant d'établir un diagnostic de la situation d'une PME, de concevoir et de mettre en œuvre pour cette PME une stratégie de développement commercial. Former également aux autres domaines du management, le diplômé de cette licence sera à même de collaborer efficacement avec l'équipe dirigeante.

Organisation

La formation comprend 5 Unités d'Enseignement totalisant 450 heures de cours, la réalisation d'un projet tuteuré de 150 heures et une période en entreprise de 80 jours minimum. Elle comporte des enseignements théoriques et pratiques.

Le projet tuteuré a pour objectif de placer mener une étude sur un thème relatif aux préoccupations actuelles des PME : exportation, montée en gamme, utilisation des nouvelles technologies (internet, téléphonie mobile) à des fins commerciales, etc.

La formation est structurée selon le rythme suivant : 3 jours en entreprise (du lundi au mercredi) / 2 jours à l'IUT.

Conditions d'accès

Formation ouverte aux titulaires d'un BAC + 2 : DUT Techniques des Commercialisation, Gestion des Entreprises et des Administrations, Gestion Administrative et Commerciale, L2 Droit, Économie, Administration Économique et Sociale, BTS Assistant de Gestion PME-PMI, Management des Unités Commerciales, Négociation et Relation Client, Comptabilité et Gestion des Organisations, Assistant Manager. Des candidats issus d'autres formations peuvent de manière plus ponctuelle être acceptés.

Débouchés

Les diplômés peuvent travailler dans des PME ou de plus grosses structures en lien avec les PME, et ce quel que soit le secteur d'activité.

Postes occupés : responsable commercial, responsable de secteur, collaborateur de gestion...

Aperçu du programme

UE1 SPÉCIFICITÉS DES PME : 18 ECTS

Connaissance des PME
Création d'entreprise
Diagnostic et choix stratégiques des PME
Diagnostic financier et contrôle de gestion
Droit des affaires et fiscalité
Logistique
Gestion de la qualité

UE2 COMPÉTENCES TECHNIQUES ET COMMUNICATIONNELLES : 12 ECTS

Communication et animation d'équipe
Anglais des affaires
Systèmes d'information
Application commerciale des TIC
Management par projet dans les PME

UE3 DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DES PME : 15 ECTS

Marketing stratégique et opérationnel des PME
Marketing Business to Business
Transmission d'entreprise
Gestion des ressources humaines
Négociation commerciale - achats
Négociation commerciale - vente
Export

UE4 PROJET TUTEURÉ : 5 ECTS

UE5 STAGE EN ENTREPRISE : 10 ECTS