LP MANAGEMENT ET GESTION DES ORGANISATIONS (MGO)
parcours
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (DCPME)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation le·la diplômé·e sera capable de prendre en charge ou de participer aux principales fonctions-supports liées au management et à la direction d'une organisation (et notamment d'une PME) dans leur dimension stratégique, administrative et commerciale.

En particulier, il s'agit de maîtriser les méthodes permettant de concevoir, mettre en œuvre et/ou évaluer tout ou partie d'une stratégie de développement commercial.

ORGANISATION DES ÉTUDES

La Licence Professionnelle se prépare en 1 an et comprend 60 crédits ECTS au-delà d'un diplôme de niveau Bac+2 totalisant 120 ECTS.

La formation comprend 8 unités d'enseignement totalisant 425 heures de cours, la réalisation d'un projet tutoré de 150 heures et une période en entreprise de 80 jours minimum. La formation peut également est suivie en alternance via un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Le projet tutoré a pour objectif de mettre l'alternant·e/étudiant·e en situation réelle pour répondre à un besoin exprimé par une PME en matière de développement commercial, de manière à donner une meilleure connaissance du métier et mieux appréhender la réalité des compétences en jeu.

La formation est structurée selon le rythme suivant : lundis, mardis et mercredis en entreprise ; jeudis, vendredis et quelques samedis matin à l'IUT.

CONDITIONS D'ADMISSION

L'admission se fait sur dossier et entretien. La formation est ouverte aux titulaires d'un Bac+2, en particulier dans les domaines du management et de la gestion (DUT GEA, TC, GACO, GLT ; BTS AGPME, AM, CI, MUC ; L2 AES, etc.). Des candidatures issues d'autres formations peuvent être acceptées de manière plus ponctuelle, en lien avec un projet professionnel pertinent.

Ce parcours-type est ouvert en formation initiale, en alternance (contrat apprentissage - avec CFA Université de Lorraine - et contrat de professionnalisation) et formation continue après validation des études, expériences professionnelles ou acquis professionnels.

MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

La présence aux enseignements est obligatoire. La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du mémoire professionnel.

La compensation entre éléments constitutifs d'une unité d'enseignement, d'une part, et les unités d'enseignement, d'autre part, s'effectue sans note éliminatoire.

Le contrôle des connaissances étant organisé sous la forme de contrôle continu intégral (CCI), il n'y a pas de deuxième session organisée.

APERÇU DU PROGRAMME

UE1 HARMONISATION (3 ECTS)	60h
Mise à niveau bureautique	20h
Fondamentaux de l'organisation et du management	20h
Communication d'entreprise	20h
UE2 THÉORIE ET OUTILS DU MANAGEMENT DES ORGANISATIONS (6 ECTS)	80h
Management des organisations	40h
Organisation et gestion de projets	40h
UE3 OUTILS TRANSVERSAUX POUR LE MANAGEMENT ET LA GESTION (7 ECTS)	95h
Anglais	35h
Communication numérique	35h
Outils statistiques	25h
UE4 OUTILS DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DES PME (6 ECTS)	70h
Marketing stratégique et opérationnel des PME	30h
Marketing industriel	20h
Négociation commerciale	20h
UE5 MANAGEMENT ET GESTION DES PME (6 ECTS)	60h
Diagnostics économiques et financiers de la PME	25h
Diagnostics et choix stratégiques de la PME	20h
Gestion des ressources humaines	15h
UE6 ENTREPRENEURIAT ET ENVIRONNEMENT JURIDIQUE (6 ECTS)	60h
Création d'entreprise	20h
Transmission d'entreprise	15h
Environnement juridique de la PME	25h
UE7 PÉRIODE EN ENTREPRISE (18 ECTS)	
Stage alterné ou contrat de professionnalisation	
UE8 PROJET TUTORÉ (8 ECTS)	150h

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Cette licence vise essentiellement à faciliter l'insertion professionnelle. La formation permet d'accéder à des fonctions de collaborateur de gestion PME, de responsable de développement commercial PME. Les compétences acquises permettent également d'exercer des fonctions commerciales dans des unités de plus grande dimension, notamment celles qui entretiennent des relations commerciales avec des PME.

Il est possible d'exercer des fonctions à dominante managériale et d'envisager à terme un projet de reprise ou de création d'entreprise.

Fonctions à la fois managériales et commerciales :

• Maîtrise de l'exploitation des magasins de vente ou responsables de petites surfaces de vente (462a et 462b), acheteurs non-cadres dans de petites structures (462c), participation à l'administration des relations commerciales, à des travaux d'études et de coordination dans le domaine commercial

• A terme, cadre commercial de petites et moyennes entreprises.

Fonctions à dominante commerciale :

• Employé qualifié dans le service commercial d'une entreprise pour une première insertion professionnelle ;

• Techniciens commerciaux représentants en bien de consommation ou de services auprès d'entreprises, de professionnels ou de particuliers.

CONTACTS

Mme Elena KORIAJNOVA (responsable du diplôme) elena.koriajnova@univ-lorraine.fr
Secrétariat du département TC iutehc-tc-secretariat@univ-lorraine.fr
03.72.74.18.40