

LICENCE PROFESSIONNELLE

MANAGEMENT DE LA RELATION COMMERCIALE

Organisation de la formation LP MRC

- Formation commerciale visant à former de futurs responsables commerciaux,
- Formation réalisée en alternance sur 12 mois,
- 550 h de formation, dispensées dans les locaux de l'IUT d'Annecy, sur 15 semaines (voir planning),
- Formation diplômante, inscrite au RNCP,
- Évaluation en contrôle continu.

Contenu de la formation LP MRC & compétences associées

Pôles de formation

Compétences associées

MARKETING 92 h	Collecter de l'information pertinente et l'exploiter qualitativement et quantitativement, pour décider des actions à mener afin de développer et stabiliser l'activité commerciale
NEGOCIATION-VENTE 80 h	Gérer la relation en multicanal : contacts, négociations Gérer la valeur d'un client Mettre en place des programmes pour accroître la valeur client
MANAGEMENT 112 h	Gérer une équipe : animer, motiver, contrôler, organiser, Organiser l'activité de commercial : gérer son temps, les tournées, les tâches annexes Gérer la rentabilité, optimiser : ventes, marges, coûts, ... Mettre en place des outils de suivi : rapports d'activité, tableaux de bord
COMPÉTENCES SUPPORTS 116 h	Maîtriser les connaissances générales transversales nécessaires à l'exercice d'une activité commerciale
PROJET PROFESSIONNEL 150 h	Réaliser une mission d'étude professionnelle Analyser son déroulement et les résultats Développer la capacité d'analyse et l'esprit critique, tout autant que la capacité d'adaptation, le réalisme et la prise d'initiative

Exemples de missions:

Gestion, développement d'un portefeuille clients sur un secteur, un produit, Etude de marché, ...

Organisation commerciale, Mise en place d'outils relationnels, Communication vis-à-vis de prospects, clients, prescripteurs

Développement d'outils de vente à distance,

ACTIVITÉ
PROFESSIONNELLE

Modules de formation

UE 1 MARKETING

92 h

12 crédits ECTS

Marketing relationnel & CRM
Marketing des Services
Etudes commerciales
Marketing & Multicanal (E-commerce)

UE 2 NÉGOCIATION VENTE

80 h

8 crédits ECTS

Communication persuasive
Stratégie de négociation
Négociation achats
Développement commercial à l'international

UE 3 MANAGEMENT

112 h

10 crédits ECTS

Stratégie d'entreprise
Fonctions commerciales
Performance commerciale
Gestion des Ressources Humaines
Management et projets commerciaux

UE 4 COMPÉTENCES

SUPPORTS

116 h

10 crédits ECTS

Anglais commercial
Environnement juridique des relations commerciales
Dynamique de l'économie locale
Communication digitale
Marketing B to B

UE 5 PROJET

PROFESSIONNEL

150 h

10 crédits ECTS

Méthodologie Projet Tutoré
Rapport d'étude
Soutenance du rapport

UE 6 ACTIVITÉ

PROFESSIONNELLE

10 crédits ECTS

Activité en entreprise
Professionalisme

Reconnaissance de la formation et du diplôme

- Le Diplôme de Licence Professionnelle Commerce, « Management de la Relation Commerciale » (LP MRC) est un diplôme de niveau II (bac+3) reconnu par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.
- Il est reconnu au niveau européen et correspond à 60 crédits ECTS.
- La formation est inscrite au RNCP depuis sa création