

## LICENCE PROFESSIONNELLE

**Management des activités commerciales**

**Parcours : Management des services (MS)**

### PUBLIC VISE

Titulaire d'un bac +2 ou équivalent

Accessible en alternance par contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, ou en reprise d'études

Sélection : sur dossier

### MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Salle informatique

Espace numérique de travail (ENT) et accès Moodle

Diaporamas

Cas pratiques

Visites d'entreprises

Jeux de rôles

Partage d'expériences de professionnels du secteur

Problématiques réelles soumises par professionnels

### MODALITES D'EVALUATION

Contrôle continu

Mission en entreprise (note entreprise, écrit + oral)

Sanction : diplôme de niveau 6 (Bac +3)

### Nature des travaux demandés

Dossiers individuels en groupe

Mémoire de fin d'année

### DUREE ET MODALITES D'ORGANISATION

Durée de la formation : 491h sur un an

Rythme de l'alternance : voir le planning

Effectif : 25 maximum

Lieu : IUT site de Brest

### COUT DE LA FORMATION (*nous consulter*)

Prise en charge possible selon votre statut et votre projet (employeur, OPCO, Région, Pôle Emploi...)

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Former des cadres intermédiaires dans les domaines du commerce, de la gestion de centres de profits, des métiers de technico-commerciaux, des métiers dits du back-office dans les services.

### Métiers :

Technico-commercial secteur des services

Assistant responsable d'un centre de profit

Gestionnaire d'un portefeuille clients particuliers

Conseiller commercial, chargé d'affaires

Métiers du back office dans les services

### CONTACT

Centre d'Alternance et de Formation Continue

02 98 01 61 11

[cafc.iutbrestmorlaix@univ-brest.fr](mailto:cafc.iutbrestmorlaix@univ-brest.fr)

Responsable pédagogique :

M. Philippe MANACH

[philippe-manach29@orange.fr](mailto:philippe-manach29@orange.fr)

## ORGANISATION DES ETUDES

Présentation formation	Intitulé : Licence professionnelle MS	Volume horaire 491h	ECTS 60	Coef 60	Modalités de contrôle de connaissances
<b>UE1</b>	<b>Outils de gestion</b>	91 heures	9	9	
Module 101	Comptabilité, Contrôle de gestion				CC
Module 102	Marketing et formule de services				CC
Module 103	Valeur Ajoutée Client				CC
Module 104	Qualité et mesure de la performance				CC
<b>UE2</b>	<b>Commerce - Relation client</b>	91 heures	9	9	
Module 201	Principes généraux du marketing				CC
Module 202	Gestion de la relation client, négociation commerciale				CC
Module 203	Merchandising				CC
<b>UE3</b>	<b>Management - Pilotage de la performance</b>	91 heures	9	9	
Module 301	Management d'équipe				CC
Module 302	Dynamique de groupe				CC
Module 303	Tableau de bord				CC
Module 304	Droit social				CC
<b>UE4</b>	<b>Enseignements transversaux</b>	70 heures	7	7	
Module 401	Droit commercial				CC
Module 402	Anglais				CC
Module 403	Gestion de l'information				CC
<b>UE5</b>	<b>Management opérationnel des services</b>	103 heures	11	11	
Module 501	Economie des services				CC
Module 502	Yield Management et Gestion des capacités				CC
Module 503	Approfondissement et pratique du management opérationnel des services				CC
<b>UE6</b>	<b>Applications de synthèse - Projet</b>	45 heures	5	5	CC - ET
Module 601	Préparation à la gestion de projet en entreprise				
<b>UE7</b>	<b>Applications professionnelles - Mémoire</b>		10	10	CC - ET
Module 701	Rapport de fin d'études				

Modalités de contrôle de connaissances : CC pour contrôle continu, ET pour examen terminal