

## SEMESTRE 2

	Intitulé de l'enseignement	CM	TD
UE 1.1	Principes et analyse comptable	20h	20h
	Cas d'entreprise		10h
UE 1.2	Management des ressources humaines	10h	10h
	Management de la production, de la qualité et de la transition écologique	20h	20h
UE 1.3	Elaboration d'une campagne de communication B to B et Gestion de la relation B to B		20h
	Entrepreneuriat et stratégie entrepreneuriale	10h	10h
UE 1.4	Stratégie digitale et outils du e-commerce	10h	20h
	Droit du numérique	10h	10h
UE 1.5	Stage (12 semaines)		

(sous réserve de modification)

### Candidature:

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

### Accueil des étudiants en situation de handicap :

S'adresse à tout étudiant ou futur étudiant qui rencontre des besoins spécifiques, temporaires ou permanents, liés à un handicap ou à une maladie invalidante.

### Contact

Coordonnées du secrétariat :

Hotel Dieu le Comte, place du Préau  
10901 TROYES CEDEX 9  
03.25.80.98.96

[sesg.lpro-mac@univ-reims.fr](mailto:sesg.lpro-mac@univ-reims.fr)



<https://www.univ-reims.fr/ufrsesg>

OFFRE  
DE FORMATION



@facesg\_reims\_troyes

TROYES

UNIVERSITÉ  
DE REIMS  
CHAMPAGNE  
ARDENNE

Faculté des Sciences  
Économiques, Sociales  
et de Gestion

LICENCE PROFESSIONNELLE

MANAGEMENT DES ACTIVITÉS  
COMMERCIALES

*Développement d'affaires  
Business to business*

APRÈS 2ÈME ANNÉE DE LICENCE / BTS

FORMATION EN UN AN / BAC+3



## MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

### Développement d'affaires - business to business

Proposée en formation initiale, en continue 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.

### 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 / Projets tuteurés

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

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

### Prérequis obligatoires :

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

### Validation des acquis de l'expérience (VAE):

Elle permet d'obtenir tout ou partie d'un diplôme en rapport direct avec les compétences et connaissances acquises par le candidat durant ses expériences professionnelles et personnelles.

## Débouchés

**Poursuites d'études envisageables** : Cette licence professionnelle a pour vocation l'insertion professionnelle directe.

**Débouchés** : Attaché commercial grands comptes et entreprises, Responsable Administration des ventes, Cadre technico-commercial, Chef de projets, Chargé de mission export.

## SEMESTRE 1

	Intitulé de l'enseignement	CM	TD
UE 1.1	Connaissance des marchés et des filières	10h	10h
	Droit des affaires	10h	10h
UE 1.2	Marketing B to B (Industriel et des services)	30h	
	Logistique des activités commerciales (B to B)	10h	10h
UE 1.3	Négociations d'affaires et vente B to B		20h
	Conception et traitement d'enquêtes	10h	
UE 1.4	Projet tuteuré		20h
UE 1.5	Expression professionnelle écrite et orale	10h	10h
	Communication Skills for Business Management		20h
	Business Game		20h

(sous réserve de modification)

