

Licence Professionnelle Management des activités commerciales

Objectifs

L'objectif principal est de contribuer à la formation de cadres opérationnels et spécialisés pour des niveaux intermédiaires au sein des entreprises de nature privée ou publique. Il s'agit de répondre aux besoins des milieux professionnels et permettre aux étudiants d'optimiser leur employabilité immédiate à la sortie de la licence professionnelle.

Le responsable de la relation client dans le domaine des services exerce une mission d'animation d'un point de vente, et/ou de développement d'une activité commerciale, et/ou une mission de chargé d'études, et/ou une mission de chargé de clientèle, et/ou une fonction de technico-commercial. Il est formé aux spécificités des services, notamment leur management opérationnel.

gea.iutbrestmorlaix@univ-brest.fr
Tel. 02 98 01 82 30

Public cible

Titulaires :

BAC+2 ou équivalent (DUT et BTS tertiaires et secondaires, L2 éco. gestion et LEA ...)

Diplôme accessible en formation continue, en reprise d'études et VAE

Conditions d'accès

Bac+2 ou sur validation des acquis de l'expérience (VAE).

Poursuites d'études

La vocation de ce diplôme est l'insertion professionnelle directe. La vocation de ce diplôme est l'insertion professionnelle directe.

Insertion professionnelle

Le diplômé pourra exercer les métiers suivants :

- > Chargé de clientèle.
- > Responsable de relation client.
- > Responsable d'un point de vente, centre de profit, univers commercial.
- > Chargé d'affaires (du technico commercial à l'assistant acheteur).
- > Chargé d'études domaine des services.

[Voir les enquêtes de l'Observatoire de l'UBO](#)

Infos pratiques

Institut Universitaire de Technologie de Brest (IUT de Brest) à Brest

Ouvert en stage

Formation accessible en : formation en apprentissage, Contrat de professionnalisation, formation continue financée

Durée : 1 an

Contacts

Responsable pédagogique

MANACH Philippe

Responsable Secrétariat pédagogique

secrétariat département GEA

Programme

Parcours Management des services

Parcours Distribution Management

Dernière mise à jour le 05 mai 2022