



## Licence professionnelle

Métiers du marketing opérationnel

# MARKETING OPÉRATIONNEL

Cette licence professionnelle vise à former des collaborateurs capables d'accompagner le développement de la dimension marketing de la fonction commerciale, demandé par de nombreuses entreprises.

Dans un contexte de forte concurrence, beaucoup d'entreprises dynamisent leur efficacité commerciale grâce à l'utilisation d'outils marketing. Ces entreprises ont besoin, dans cette perspective, de personnel maîtrisant le pilotage de la relation client, le management d'une équipe commerciale, la réalisation d'études, la mise en place de campagnes de communication, le développement d'une marque, la présence de celle-ci sur internet...

Pour répondre aux besoins de ces entreprises, la formation proposée est orientée sur les compétences liées au marketing, à la recherche commerciale ou au management de projets commerciaux.

### Modalités d'admission

La formation est ouverte à tout étudiant titulaire en priorité d'un DUT TC, GEA ou GACCO, d'un BTS Management des Unités Commerciales, Négociation Relation Client, Commerce international, ou Assistant PME-PMI, d'un L2 AES.

La licence est également accessible en formation continue après validation des études, expériences professionnelles ou acquis professionnels.

L'admission se fait sur dossier.

### Organisation de la formation

La formation se déroule sur une année. Elle comporte 430 heures d'enseignements encadrés, 120 heures de projet tutoré.

La formation se fait uniquement en alternance durant une année entière, avec 2 jours par semaine à l'IUT, et 3 jours en entreprise. L'étudiant doit obligatoirement trouver une entreprise d'accueil en début d'année universitaire.

### Évaluation des connaissances

La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale pondérée égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tutoré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tutoré et du stage.

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.

### Débouchés professionnels

Cette licence vise essentiellement à faciliter l'insertion professionnelle. Les métiers visés (Niveau II) sont notamment ceux d'assistant chef de produit(s), assistant chef de marché(s), responsable comptes clés au sein de PME ou de PMI, responsable de secteur, assistant marketing ou toute fonction commerciale engageant du management d'équipe.

## Le programme pédagogique

(Ce descriptif n'est ni exhaustif ni contractuel, il donne un aperçu du contenu de la formation).

U.E.	Eléments constitutifs (EC)	Compétence visée	Heures	ECTS
<b>U.E.1</b> <b>Communiquer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anglais des affaires</li> <li>- Communication interpersonnelle et animation d'équipe</li> </ul>	Communiquer efficacement en français et en anglais dans un environnement économique	<b>55</b>	<b>6</b>
<b>U.E.2</b> <b>Analyser le contexte économique d'une entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnostic et choix stratégiques</li> <li>- Analyse financière</li> <li>- Droit des affaires</li> <li>- Analyse de marché</li> <li>- Analyse de données</li> </ul>	Savoir analyser le contexte économique d'une entreprise au travers d'un diagnostic interne et externe	<b>120</b>	<b>12</b>
<b>U.E.3</b> <b>Formuler un développement commercial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing stratégique</li> <li>- Marketing relationnel</li> <li>- Marketing digital</li> <li>- Management de la marque</li> </ul>	Formuler une stratégie marketing adaptée Piloter la relation client	<b>105</b>	<b>12</b>
<b>U.E.4</b> <b>Mettre en oeuvre un développement commercial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion du produit</li> <li>- Promotion et stimulation des ventes</li> <li>- Animation des réseaux commerciaux</li> <li>- Plan de communication</li> <li>- Marketing direct</li> <li>- E-commerce</li> </ul>	Élaborer, communiquer et distribuer une offre commerciale Établir un tarif commercial	<b>150</b>	<b>15</b>
<b>U.E.5</b> <b>Projet tutoré</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conduite d'un projet collectif professionnel en tutorat</li> </ul>			<b>5</b>
<b>U.E.6</b> <b>Mission commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail en entreprise</li> <li>- Mémoire</li> <li>- Soutenance</li> </ul>			<b>10</b>