



LP
MMO

Spécialisation en négociation,
export

FA

Contact :

IUT de Vannes - Université Bretagne Sud
8, rue Montaigne - BP 561 - 56017 Vannes cedex

02 97 62 64 91 - iutvannes.fr

FI : Formation Initiale - FC : Formation Continue - FA : Formation en Alternance



OBJECTIFS

Le contexte économique tant local, national qu'international favorise la concurrence. Pour fidéliser leurs clients et en trouver de nouveaux, les entreprises doivent être à l'écoute et comprendre les consommateurs afin de leur proposer une offre satisfaisante.

La licence professionnelle MMO en alternance forme des professionnels initiés :

- au commerce international et à l'export ;
- à la relation client en mettant l'accent sur les techniques de négociation et à la CRM (gestion de la relation client) ;
- aux actions du mix-marketing.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

L'objectif de cette licence est de former des professionnels opérationnels à bac +3, capables d'initier des actions marketing, d'établir un plan d'action commerciale, de préserver le portefeuille clients, de les fidéliser, de développer des ventes au niveau local, national et/ou international, de travailler à l'export, tout en répondant aux besoins des entreprises.

- Concevoir et mener des opérations de prospection, vente et communication sur le marché national et international ;
- Mettre en œuvre des outils de fidélisation, suivre des indicateurs de performance ;
- Organiser et mettre en œuvre le traitement des demandes des consommateurs ;
- Mener un diagnostic marketing du marché et de l'entreprise ;
- Communiquer, y compris dans une langue étrangère ;
- Réaliser des études de marché ;
- Gérer un portefeuille-clients ;
- Gérer un projet, une équipe.



LES + DE LA FORMATION

- Effectif réduit
- Tutorat individualisé
- Intervenants professionnels
- Formation universitaire ET expérience professionnelle

ENSEIGNEMENT

- Commerce :**
- Plan d'action opérationnel et portefeuille-clients
 - Prospection (planification, GRC, mise en situation terrain)
 - Négociation (conduite d'entretien, argumentaire et proposition de vente, contrat)
- Marketing :**
- Marketing opérationnel (actions commerciales et de communication, marketing direct)
 - Mise en valeur de l'offre
- International :**
- Anglais commercial
 - Environnement international (acteurs, opportunités de développement, cultures)
 - Commerce international (prospection, spécificités des marchés, Import-Export)
- Outils transversaux :**
- Gestion
 - Informatique
 - Gestion de projet
 - Management d'équipe
- Pratique professionnelle :**
- Projet tutoré
 - Période en entreprise

MÉTIERS VISÉS

Principaux débouchés visés :

- Responsable technico-commercial
- Assistant marketing international
- Responsable de zone export
- Assistant commercial export
- Responsable comptes-clés
- Chargé de relation client
- Assistant chef de produit
- Chargé d'études

Comment poser sa candidature ?

Cette formation en alternance est accessible aux étudiants titulaires de 120 crédits ECTS obtenus dans une formation commerciale ou marketing : L2 SEG-AES ; DUT TC-GACO-GEA ; BTS NRC-MUC-CI-Assistant de gestion

Procédure obligatoire sur
<http://candidatures.univ-ubs.fr/candidatures>

Secrétariat des Licences Professionnelles – 02 97 62 64 91

Responsable de la formation :

Céline Jacob - celine.jacob@univ-ubs.fr

