

**COMMERCE**

**ET VENTE**

**Distribution - Banque-assurance  
Marketing et Vente en B2B**

**Compétences  
Contenus  
&  
Modalités**

**#lentrepriseaucoeurdeluniversite**

## Support et force de proposition à l'entreprise

Opportunité de pénétration sur de nouveaux marchés (y compris export)

Analyse des besoins sur des marchés et technologies complexes

Support à la force de vente - Développement d'un nouveau portefeuille de clients

Suivi d'affaires - amélioration de la gestion des flux d'information (interne /externe)

Réalisation d'un site Internet

Organisation de journées techniques de présentation, organisation de salon professionnel

Création de supports promotionnels (fiche technique produit - plaquette - courriers)

Participation à des forums - Préparation d'un salon professionnel

Suivi de nouveaux projets - Conception

## Résolution de problématique d'entreprise, mise en application de la solution proposée

Mise en place ou développement d'une stratégie commerciale, marketing...

Prospection et suivi commercial - Elaboration de l'offre - Acte de vente - Suivi des clients

Elaboration d'un plan de lancement d'un nouveau produit (technique et marketing)

Réalisation d'argumentaire de vente

Création de fichiers clients

Conception et réalisation de mailing, support de la force de vente

Création et mise en place de tableaux de bord de vente

Analyse des ventes (produit / client / secteur), amélioration des procédures

Lancement d'un produit à l'International, étude de marché, plan marketing...

Etude et réalisation de l'environnement marketing d'une ligne de produit (orientation chef de produit)

## Perspectives

### Emploi

Chargés d'affaires, Chef de secteur

Chargé de clientèle, Ingénieurs d'affaires

Responsable grands comptes, trade Marketeur

Chargé de développement des marchés internationaux, Chef de projet, Chef produit

Chef des ventes, Chef d'agence

Responsable marketing et vente

Business manager ...,

...



# Compétences

## → Formation diplômante - Master

ALTERNANCE en master 1 et en master 2 (apprentissage en M2)

Total des heures  
1 155 h

### Master 1 - BAC + 4 - 595 h

Modèles et dynamique des organisations	31h
Stratégie digitale des organisations	15h
Management stratégique	23h
Gestion de projet et pilotage de la performance	31h
Outils numériques d'aide à la décision	16h
Méthodes qualitatives et quantitatives de l'enquête	46h
Marketing industriel	46h
Préparation à la recherche en MV	12h
Entrepreneuriat et innovations	46h
Anglais des affaires	40h
Conduite du changement	31h
Éthique et responsabilité managériale	23h
Philosophie de la connaissance (numérique / Mooc)	15h
Séminaire international	18h
Innovation et marketing international	46h
Marketing relationnel	23h
Techniques de vente	23h
Communication marketing	23h
Conception et rédaction de contenu multi-media	23h

### Master 2 - BAC + 5 - 560 h

Propriété industrielle	23h
Systèmes d'information	23h
Conduite de réunions et logiques d'acteurs	23h
Conception et lancement d'une offre B to B	23h
Gestion de la marque	23h
Certification et démarche qualité	23h
Choix d'investissement	23h
Plan marketing et plan d'actions commerciales	23h
Vente et négociation de solutions d'affaires	23h
Management de l'identité de l'entreprise	23h
Gestion de projet	23h
Droit des contrats internationaux	23h
Séminaire international	18h
Problématique et méthodologie du mémoire	20h
Environnement marché et veille internationale	23h
Fidélisation et gestion des grands comptes	23h
Retour de mission d'alternance	8h

## → Formation diplômante - Passerelle Licence

Stage de 12 semaines

### Licence de Gestion Double compétence - BAC + 3 - 504 h

Accessible après un DUT ou un BTS technique ou scientifique

#### DOUBLE COMPETENCE

Marketing 92h - Micro-économie 46h - Fondamentaux Audit et finances - 46h - Bases de données et systèmes d'information 62h - Anglais 32 h - Fondamentaux GHR 46h - Economie industrielle 46h - Droit social 46h

# Savoirs-faire

Accueil physique et téléphonique des clients  
Mise à jour des bases de données clients  
Prise de rendez-vous pour les commerciaux  
Gestion des agendas  
Phoning clientèle existante  
Prospection de nouveaux clients  
Traitement des opérations courantes  
(remise carte, chéquier...)  
Vente de produits bancaires en accroche sur flux  
Entretien avec les clients sur des produits simples  
(livret jeune, épargne simple hors crédit...)  
Rendez-vous en binôme puis en autonomie  
Analyse des besoins du client en produits bancaires  
ou d'assurance

# BANQUE ASSURANCE

Vente de produits et services en entretien en face  
à face  
Mise en place d'un dossier de crédit  
Mise en place et gestion des contrats d'assurance  
Encaissement des cotisations des assurés  
Service après-vente  
Enregistrement des déclarations de sinistres  
Accompagnement jusqu'au versement des indem-  
nités  
Suivi de nouveaux projets - Conception

## Perspectives

### Emploi

Conseillers commerciaux  
chargés de négocier  
la vente de produits  
et de services bancaires

sur le marché des particuliers

.....



# Compétences

Total des  
heures  
621 h

## Formation diplômante → Licence Professionnelle Banque - Assurance spécialisation en ALTERNANCE après un Bac + 2

### UE1 - Mise à niveau - 56 h

Economie bancaire : enjeux et acteurs	
la place des assurances sur le marché	16 h
Métiers de la banque et de l'assurance	24 h
Déontologie des métiers de la banque et de l'assurance	16 h

### UE2 - Marketing et Management - 60 h

Marketing fondamental (cours et cas pratiques)	30 h
Gestion de la relation client dans la vente en Banque-Assurance	30 h

### UE3 - Vente - 72 h

Négociation commerciale dans la banque-assurance : les fondamentaux	40 h
Diagnostic des besoins du client et Approche globale en Banque-Assurance	32 h

### UE4 - Techniques Bancaires - 94 h

La fiscalité : un outil de négociation	32 h
Produits Bancaires	28 h
Produits d'Assurance	24 h
Assurances vie, dont allocation d'actifs	10 h

### UE 5 - Outils de développement personnel - 70 h

Expression, rapport et soutenance	32 h
Gestion du temps et organisation personnelle	8 h
Anglais financier	30 h

### UE6 - Conférence - Séminaires - 15 h

Intervention sur la culture générale, politique, économique et sociale	15 h
--	------

### UE7 - Marketing et management - 56h

Études et analyse de la servuction	28 h
Gestion de projet de prospection commerciale	28 h

### UE8 - Vente - 37h

Négociation niveau 2	21 h
Vente par téléphone	16 h

### UE9 - Outils - 72h

Analyse financière	24 h
Techniques de financement	24 h
Droit des contrats	24 h

### UE10 - Projet tuteuré - 26h

Tutorat individuel	12 h
Tutorat collectif	14 h

### UE11 - Parcours en entreprise - 30h

Projet tuteuré	30 h
Stage	

## « Accompagner l'évolution de la Distribution »

L'objectif de la licence professionnelle « Responsable Adjoint de la Distribution » est de former les adjoints aux responsables opérationnels des différents formats de la distribution (alimentaires et non-alimentaires) en intégrant l'évolution des attentes consommateurs d'une part et les nouveaux modes de commercialisation d'autres part.

En proximité de sa direction, l'adjoint de distribution assure la tenue commerciale d'un centre de profit en répondant aux besoins de la clientèle mais également l'accompagnement des performances de l'équipe.

### La formation développe des compétences transversales :

Manager une équipe de collaborateurs dans l'exploitation commerciale d'un point de vente

Assurer la gestion opérationnelle du point de vente (gestion des encaissements, logistique)

Fidéliser la clientèle par la mise en œuvre d'une politique de gestion de la relation client

Représenter son enseigne en interne (véhiculer les valeurs) et en externe (gestion des fournisseurs et partenaires)

### Et des compétences spécifiques :

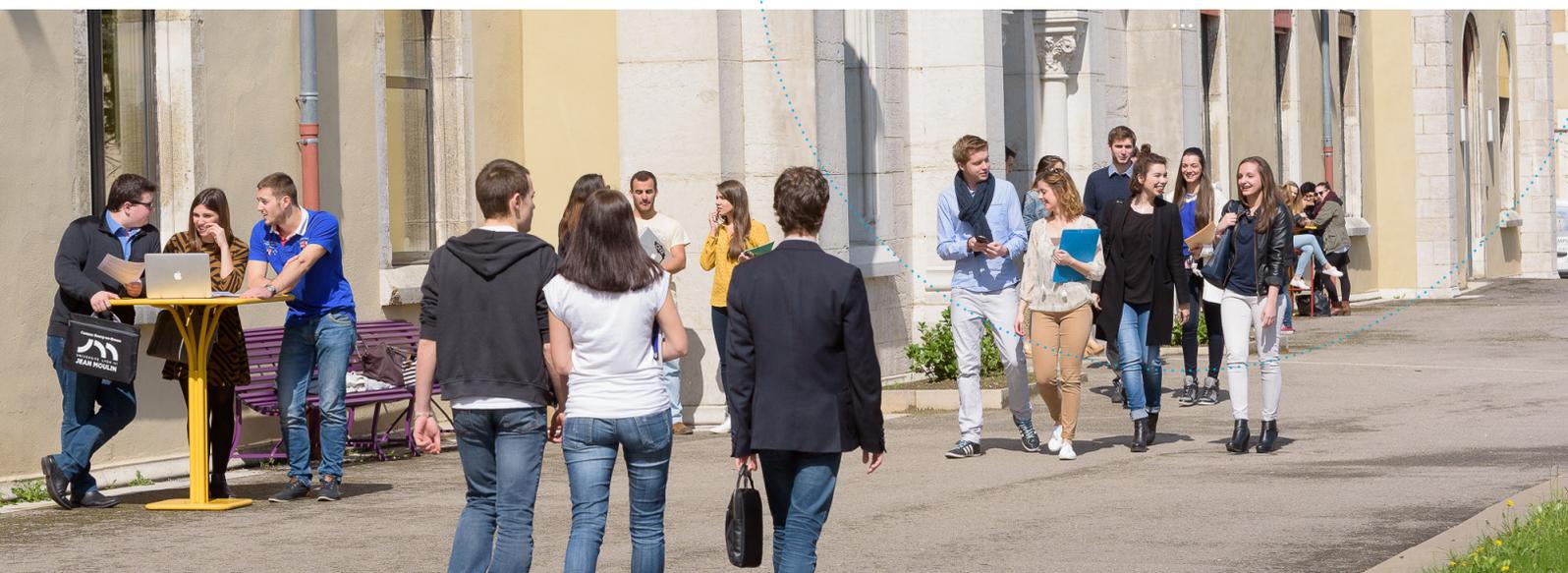
Maîtriser les gammes de produits et services par des formations spécifiques sous 2 modules spécialisés au choix (alimentaires ou non-alimentaires)

Animer l'équipe commerciale selon les spécificités de son univers commercial (vente en libre-service ou vente assistée)

## Perspectives

### Emploi

Responsable Adjoint de moyennes surfaces, responsable d'univers, chef de département, manager de rayon, chef des ventes, responsable adjoint de magasin, Responsable adjoint des ventes, Responsable adjoint de rayon ...



# Compétences



## Formation diplômante Licence Professionnelle **Responsable Adjoint de la Distribution**

spécialisation en ALTERNANCE après un Bac + 2

Total des  
heures  
**440 h**

### **UE 1 - Gestion de l'information et aide à la décision - 56h**

Tableaux de bord et ratios de gestion	35h
Système d'information	21h

### **UE 2 - Management - 56h**

Gestion et animation de l'équipe	35h
Organisation (répartition des moyens humains et financiers, gestion de projet...)	21h

### **UE 3 Gestion commerciale - 98h**

Logistique	21h
Gestion des stocks	35h
Merchandising	21h
Marketing	21h

### **UE 4 - Cadre réglementaire - 42h**

Droit social	21h
Droit du consommateur	21h

### **UE 5 - Vente et relation client - 98h**

Vente et management de la relation client	35h
anglais appliqué à la relation client + toeic	28h
Gestion de la fidélisation client (dt CRM ERP)	35h

### **UE 6 - Spécialisation - 91h**

Connaissance de son univers commercial (alimentaire/ non alimentaire)	35h
Animation et motivation d'une équipe commerciale (vente, conseil et force de vente...)	35h
Vente et relation client adaptée à son univers commercial	21h

### **UE 7 - Projet professionnel - 54h**

Réalisation autonome de projet	21h
Visites d'entreprises et conférences	21h
Tutorat individuel	12h
Soutenance	
Mémoire et Soutenance	
Evaluation en entreprise	

# Modalités

## → Master 2 Marketing et Vente en B2B

**Profil :** personnes titulaires du Master 1 marketing et vente, ingénieur dans un domaine technique et toute personne justifiant d'un bac+4 dans le domaine de la gestion et/ou technique. Il doit également justifier d'un bon niveau d'anglais au Toeic ou Toefl.

**Type de contrat :** contrat d'apprentissage dans la limite de 20 places et en contrat de professionnalisation

**Coût pédagogique :** 9,15€ de l'heure de formation pris en charge par Formasup pour un contrat d'apprentissage et par votre OPCA pour un contrat de professionnalisation

**Rythme d'alternance :** 3 semaines de cours / 5 semaines environ en entreprise

**Début du contrat :** début de la formation fin septembre. Possibilité de débiter le contrat 2 mois avant.

**Mode de recrutement :** sélection du dossier, passage du test SIM (Français, anglais, logique et culture générale), passage du Toeic et Toefl puis un entretien face à un jury composé d'enseignants et de professionnels

## → Master 1 Marketing et Vente

**Profil :** personnes titulaires du Master 1 marketing et vente, ingénieur dans un domaine technique et toute personne justifiant d'un bac+4 dans le domaine de la gestion et/ou technique. Il doit également justifier d'un bon niveau d'anglais au Toeic ou Toefl.

**Type de contrat :** contrat d'apprentissage dans la limite de 20 places et en contrat de professionnalisation

**Coût pédagogique :** 9,15€ de l'heure de formation pris en charge par Formasup pour un contrat d'apprentissage et par votre OPCA pour un contrat de professionnalisation

**Rythme d'alternance :** 3 semaines de cours / 5 semaines environ en entreprise

**Début du contrat :** début de la formation fin septembre. Possibilité de débiter le contrat 2 mois avant.

**Mode de recrutement :** sélection du dossier, passage du test SIM (Français, anglais, logique et culture générale), passage du Toeic et Toefl puis un entretien face à un jury composé d'enseignants et de professionnels

# Modalités

## → Licence professionnelle Banque-Assurance

**Profil :**

Personnes titulaires d'un bac +2 et avec un projet professionnel défini dans le domaine de la banque et de l'assurance

**Type de contrat :**

Contrat de professionnalisation et formation continue

**Coût pédagogique :**

9.15€ de l'heure pris en charge par l'OPCA (frais d'inscription à l'université offerts) ou 6 000,00 € pour la formation continue (tarif annuel 2015-2016)

**Rythme d'alternance :**

15 jours/15 jours (de septembre à fin mai)

**Début du contrat :** Début de la formation en septembre

(possibilité de débiter le contrat 2 mois avant)

Mode de recrutement : Sélection sur dossier puis entretien face à un jury composé d'enseignants et de professionnels

## → Licence professionnelle Responsable adjoint de Distribution

**Profil :**

La formation s'adresse aux titulaires d'un diplôme d'études supérieures BAC +2 (DUT, BTS) ou aux étudiants ayant validé 120 crédits ECTS, issus prioritairement du secteur du commerce et de la distribution et ayant pour projet professionnel d'accéder à un poste à responsabilité dans le domaine de la distribution alimentaire et non alimentaire.

**Type de contrat :**

Contrat de professionnalisation et formation continue

**Coût pédagogique :**

9.15€ de l'heure pris en charge par l'OPCA (frais d'inscription à l'université offerts) ou 6 000,00 € pour la formation continue (tarif annuel 2015-2016)

**Rythme d'alternance :**

3 semaines entreprise / 1 semaine en cours (de septembre à fin mai)

**Début du contrat :** Début de la formation en septembre

(possibilité de débiter le contrat 2 mois avant)

Mode de recrutement : Sélection sur dossier puis entretien face à un jury composé d'enseignants et de professionnels

# Partenaires



BNP PARIBAS





Université Jean Moulin Lyon 3  
Campus de Bourg-en-Bresse

2, rue du 23ème Régiment d'infanterie

01000 Bourg-en-Bresse

04 74 23 82 30

[bourgenbresse@univ-lyon3.fr](mailto:bourgenbresse@univ-lyon3.fr)