Licence pro - Management des activités commerciales parcours Management et développement commercial

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 25181556F — Mise à jour : 29 janvier 2026

Organisme responsable : **UCO BN**

Présentation de la formation

Objectifs

Former de futurs commerciaux au poste d'encadrement pour manager une équipeLa licence professionnelle Management et développement commercial est un diplôme d'Etat qui forme les étudiants à :

- la maîtrise de l'organisation et du suivi de l'équipe commerciale.
- la réflexion et la démarche stratégique (analyse et synthèse d'informations, proposition d'idées nouvelles, communication …) afin d'améliorer l'intégration au sein d'une entreprise et de développer les compétences d'une équipe commerciale.
- Stratégie d'entreprise, gestion des ventes, motivation et valorisation d'équipe commerciale, techniques de communication, marketing direct, études comportementales… Le manager a des compétences multiples et s'appuie sur une solide culture générale.

La licence professionnelle Management et Développement Commercial vous donnera le savoir-faire pour mener à bien vos missions : analyser une entreprise et son environnement, conseiller les responsables du management global d'une entreprise, animer, former et manager une équipe…
Les enseignements théoriques et pratiques ainsi que les stages de longue durée offrent une formation solide en relation avec les attentes des entreprises.

Programme

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Marketing opérationnel
- Stratégies commerciales
- Communication commerciale
- E-commerce / Web marketing
- Négociation commerciale achat vente
- Anglais commercial - Conduite de projets

GESTION

- Stratégie d'entreprise
- Outils de gestion
- Informatique commerciale
- Gestion de la qualité
- Gestion Relation Client

MANAGER SON ACTIVITÉ ET UNE ÉQUIPE

- Environnement juridique social et commercial

- Communication orale et écrite professionnelle
- Organisation et efficacité commerciale
- Gestion des Ressources Humaines
- Management de la force de vente

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Licence pro mention management des activités commerciales
Code RNCP : 40504

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente
M1704 — Management relation clientèle
M1705 — Marketing
M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2092522S	Présentiel	Guingamp	01/09/2026	27/08/2027
2185989S	Présentiel	Guingamp	01/09/2026	27/08/2027

Source : GREF Bretagne #25181556F