

# Licence Technologies et Sciences

## Parcours : Systèmes d'Information et Développement Commercial (SIDC)

Apprentissage | Contrat Pro | Formation Continue | Formation Initiale

### Présentation et objectifs

Venez vous former en alternance en développement commercial à l'IAE Montpellier.

Nous proposons une licence SIDC en alternance pour vous permettre d'occuper des postes d'assistant commercial et vous préparer à l'entrée en master. Cette licence est généraliste et non professionnelle ce qui vous permettra d'accéder aux différents masters. Cette formation est également proposée en formation initiale et continue.

MOTS CLES : développement commercial, management de la relation client, digitalisation des activités commerciales

### Savoir-faire et compétences

La dimension systèmes d'information est centrale dans cette formation et vous permettra d'acquérir des compétences et savoir-faire recherchés dans la digitalisation du commerce comme :

- 🔸 La réalisation de ventes et la maîtrise des processus commerciaux (négociations, B to B, B to C)
- 🔸 Le management de la relation client et la maîtrise de l'analyse des données commerciales (mailing, ciblage de campagnes promotionnelles)
- 🔸 Le management d'actions commerciales et la maîtrise de la gestion des équipes (formation, accompagnement et suivi)

Tout au long de la formation vous travaillerez en mode projet afin de maîtriser des outils de gestion de base de données et des logiciels de Business Intelligence (Qlikview et Business Object), vous permettant d'acquérir des compétences recherchées dans la digitalisation des actions commerciales.

### Alternance rythmes et dispositifs

Nous proposons une alternance d'apprentissage de 3 semaines en entreprise et 1 semaine de cours afin de permettre la réalisation de missions commerciales suivies en entreprise. L'enseignement sera hybride et comportera des séquences en présentiel et à distance.

Nous vous accompagnerons dans le recherche de contrats d'alternance, en proposant des offres de nos entreprises partenaires et en assurant un suivi (cv, lettre de motivation, conseils pour la préparation des entretiens d'embauche).

Cette formation est proposée en partenariat avec la Poste, représentée par le CFA FORMAPOSTE Méditerranée qui vous accompagnera jusqu'à la signature du contrat d'alternance et qui sera l'interlocuteur privilégié entre l'entreprise, l'IAE et vous-même.



## Conditions d'admission et profil des étudiants

Accès en L3 : Étudiants de profils gestion, sciences ou techniques, détenteurs de 120 ECTS, correspondant à 2 années d'études supérieures (BTS, BUT, Licence 2, écoles de commerce). La licence est composée de deux semestres. Le premier semestre aborde des disciplines générales de gestion en plus des disciplines liées au développement commercial. La spécialisation se poursuit ensuite au second semestre notamment au niveau des outils de digitalisation des activités commerciales. Le recrutement se fait sur dossier et entretien de motivation



## Programme des enseignements

Semestre impair			30 ECTS	Semestre pair			30 ECTS
UE1	SIMULATION DE GESTION	5 ECTS 20 h		UE1	BUSINESS INTELLIGENCE COMMERCIALE	5 ECTS 30 h	
UE2	PILOTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER	5 ECTS 30 h		UE2	MANAGEMENT DES COLLABORATEURS	5 ECTS 30 h	
UE3	RSE & MANAGEMENT INTERCULTUREL	5 ECTS 30 h		UE3	PILOTAGE DE PROJET ET RH	5 ECTS 30 h	
UE4	DÉVELOPPEMENT PORTEUILLE CLIENT	5 ECTS 30 h		UE4	ANGLAIS	5 ECTS 30 h	
UE5	MARKETING OPERATIONNEL	5 ECTS 30 h		UE5	INSERTION PROFESSIONNELLE ET METHODOLOGIE	5 ECTS 30 h	
UE6	PILOTAGE DES PERFORMANCES 1 OU 2 (CHOIX)	5 ECTS 30 h		UE6	PROJET ET MISSION	5 ECTS	



## Carrières et métiers

- Assistant commercial



## Associations IAE

