



Système d'information et développement commercial (IAE)



ECTS
60 crédits

Durée
1 an



Structure de
formation

Institut
d'Administration
des Entreprises
(IAE)

Parcours proposés

- › Licence 3 - Systèmes d'information et développement commercial

pilotage commercial en mobilisant des outils de systèmes d'information. Les étudiants acquièrent une double formation à la fin de licence axée sur la dimension gestion du métier et sur la dimension systèmes d'information, avec des mises en situation sur ERP (SAP) et des logiciels de Business Intelligence (Qlikview et Business Object).

Présentation

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

Objectifs

A l'issue de cette 3^eme année de licence, les étudiants pourront accéder à des postes de cadres chargés d'assister les commerciaux dans des missions de

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.



Organisation

Aménagements particuliers

Certains cours peuvent passés à distance en cas de décision ou évènement exceptionnel

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage

Semestre 5 : 2 semaines cours / 2 semaines entreprise

Semestre 6 : 2 semaines cours / 2 semaines entreprise

Admission

Conditions d'accès

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

Modalités d'inscription

<https://iae.umontpellier.fr/fr/formations/l3-systemes-information-et-developpement-commercial>

<https://iae.umontpellier.fr/fr/etudiant/candidater-iae>

Pré-requis nécessaires

Étudiants de profils gestion, sciences ou techniques, détenteurs de 120 ECTS, correspondant à 2 années d'études supérieures (Bac +2, Licence 2, écoles de commerce).

L'étudiant doit avoir une entreprise qui l'accueillera en alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage)

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Corinne Janicot

📞 +33 4 67 14 93 33

✉ corinne.janicot@umontpellier.fr

Contact administratif

Aurica Labontu

✉ aurica.labontu@umontpellier.fr

Lieu(x)

📍 Montpellier - IAE



En savoir plus

LICENCE 3 SYSTEME D'INFORMATION ET
DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

<https://iae.umontpellier.fr/fr/formations/l3-systemes-information-et-developpement-commercial>



Programme

Organisation

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 20 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

Licence 3 - Systèmes d'information et développement commercial