

IUT DE CRÉTEIL-VITRY

LICENCE PROFESSIONNELLE EN ALTERNANCE

Métiers du marketing
opérationnel

Marketing et management de la vente directe



LICENCE PROFESSIONNELLE

Marketing et management de la vente directe

OBJECTIFS

- L'objectif de la licence professionnelle est de former des personnes capables de mettre en place et de déployer les actions marketing et commerciales d'une entreprise spécialisée en vente directe à domicile.
- Le contenu de la formation assure une connaissance pointue du secteur économique, du fonctionnement et des outils particuliers de communication et d'animation, propres à la vente directe. Les diplômés seront à même de travailler auprès des clients, des hôtesse, et des conseillers, afin d'optimiser leur activité. Ils assureront l'interface opérationnelle entre la direction et le réseau de vente.



SPÉCIFICITÉS

- Diplôme universitaire de niveau BAC + 3 à vocation professionnelle, proposé en alternance sous contrat de professionnalisation.
 - **Rythme de l'alternance :**
2 semaines à l'IUT /
3 semaines en entreprise
 - **Calendrier pédagogique :**
595 heures de formation réparties de septembre à septembre
- 1^{ère} formation européenne de l'enseignement supérieur envisagée par et pour les acteurs économiques de la vente directe
 - Possibilité d'accéder à des métiers du marketing opérationnel directement après une licence professionnelle
 - Partenariat avec la Fédération de la Vente Directe permettant d'envisager des débouchés immédiats
 - Enseignements assurés à la fois par des enseignants et des professionnels du secteur

LES PLUS DE LA FORMATION



Résolument orienté « insertion professionnelle », le programme privilégie autant les contenus théoriques que les approches pratiques à travers 5 unités d'enseignement, dont 2 unités professionnelles.

PARTENAIRES ENTREPRISES

Entreprises membres de la Fédération de la Vente Directe :

- BCS France (Bureau Central de Sécurité France)
- Captain Tortue Group
- Carasaga
- Energia GDF Suez
- Forever Living products
- Partylite
- Laboratoire Body Nature
- Mon Caviste à la Maison
- Nutrimerics
- Victoria
- Vorwerk
- Culligan
- Guy Demarle

5 UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

UE 1

Fondamentaux de la vente directe

- Economie et fiscalité de la vente directe
- Spécificités juridiques du secteur de la vente directe
- Prospection commerciale et vente
- Anglais commercial

UE 2

Marketing de la vente directe

- Enjeux et outils de la gestion de la relation client
- Comportement du consommateur
- Merchandising et gestion commerciale

UE 3

Stratégie et Management de la vente directe

- Stratégie de distribution multi-canal et digitale
- Techniques d'animation commerciale
- Gestion des Ressources Humaines
- Expression et méthodologie

UE 4

Projet tutoré

UE 5

Activité en entreprise



DÉBOUCHÉS

- Assistant marketing
- Chargé d'études marketing
- Responsable administration des ventes
- Assistant communication
- Chargé de communication événementielle et incentive

PUBLIC CONCERNÉ ET CONDITIONS D'ADMISSION

■ Titulaires d'un Bac +2 (DUT, BTS, L2 validée, etc.) ou équivalent dans le cadre de la formation continue, obtenu dans le domaine tertiaire (Droit, Économie - Gestion, Commerce, ...).

L'admission dans un cycle en alternance repose sur une double sélection : par l'IUT sur critères pédagogiques et par l'entreprise d'accueil selon ses critères d'embauche.

Pour les contrats de professionnalisation, les candidats doivent répondre aux conditions légales en vigueur.

Pour la formation continue (salariés ou autres situations), contactez le service partenariats entreprises :
pe-iutcv@u-pec.fr
01 45 17 16 88



TÉMOIGNAGE

Fédération de la Vente Directe (FVD)

« En tant qu'acteur ancré sur le terrain de la formation professionnelle et de l'emploi, la Fédération de la Vente Directe apporte son soutien à la Licence Professionnelle Marketing et Management de la Vente Directe.

Cette formation permet aux étudiants recrutés en contrat de professionnalisation dans les entreprises adhérentes de la Fédération de la Vente Directe de découvrir ce canal de distribution et d'avoir la formation nécessaire pour y entrer dans les meilleures conditions. »



INFORMATIONS • CANDIDATURES

Responsable de la formation

Fanny RENIOU ▪ fanny.reniou@u-pec.fr

Secrétariat pédagogique

Maryline ISSARTEL ▪ maryline.issartel@u-pec.fr
01 45 17 17 03

Scolarité IUT

01 45 17 16 84 ▪ scol-iutcv@u-pec.fr

<http://iut.u-pec.fr>

**Téléchargement du dossier
de candidature sur www.idf.iut.fr
à retourner à :**

IUT de Créteil-Vitry - Scolarité
61, Avenue du Général de Gaulle
94 010 Créteil Cedex

