

Licence professionnelle Marketing digital et management de la vente directe (accessible uniquement en VAE)

Domaine :

Droit - Economie - Gestion

Distinction :

Métiers du marketing opérationnel

UFR/Institut :

-
-

Type de diplôme :

Licence professionnelle

Prerequisites for enrolment :

Bac + 2

Niveau de diplôme :

Bac + 3

Level of education obtained after completion :

Niveau II

City :

Créteil - Campus Centre

Length of studies :

1 an

Présentation de la formation

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.

Career Opportunities

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

Environnement de recherche

Une convention de partenariat de formation et de recherche a été signée entre l'UPEC et la Fédération de la Vente Directe (FVD). Cette coopération offre un espace de dialogue entre enseignants-chercheurs, entreprises du secteur de la vente directe et étudiants. La création d'une LP développée ad hoc pour les adhérents de la FVD peut, à ce titre, être un excellent moyen pour bénéficier de terrains d'études pour les recherches à venir. L'objectif est de devenir le référent universitaire en matière de vente directe.

La coopération FVD-UPEC se manifeste aussi par la co-organisation d'un colloque de recherche annuel « Innovation et commerce ». La 2ème édition a été organisée par l'IRG en partenariat avec la FVD à l'IAE Gustave Eiffel les 2 et 3 avril 2014 autour de la thématique : « La fonction commerciale à l'ère du cross-canal ». Ce colloque, qui a connu un vif succès, sera reconduit à l'IAE le 9 Avril 2015 : « Le client, cet inconnu engagé ».

Organisation de la formation

UE1 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

UE2 Marketing de la vente directe

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

UE3 Stratégie et Management de la vente directe

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

UE4 Projet tutoré

UE5 Stage

La licence professionnelle délivre 60 ECTS (European Credits Transfer System).

Stage / Alternance

Rythme de l'alternance sous contrat de professionnalisation : 2 semaines à l'IUT / 3 semaines en entreprise

Calendrier pédagogique

600 heures de formation réparties de septembre à septembre

Modalités d'admission en formation continue

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

Modalités d'admission en formation par alternance

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.

Candidature

- Etudiants ou adultes en reprise d'études : candidatures sur canel.iutsv.org

Partenariats

- Captain Tortue Group
- Forever Living products
- Partylite
- Auriège
- Victoria
- Vorwerk
- Culligan
- Guy Demarle
- InfoPresse

Director of studies

Fanny RENIOU

Scolarité

Scolarité de l'IUT de Créteil-Vitry
Campus Centre de Créteil
Bâtiment L1 - 1er étage - Bureau 132-136
61, avenue du Général De Gaulle - 94010 Créteil cedex
Tél : 01 45 17 16 84
Mail : scol-iutcv@u-pec.fr

Secrétariat

Secrétariat
Maryline Issartel
61 avenue du Général de Gaulle - 94010 Créteil Cedex
Tél : 01 45 17 17 03
Mail : maryline.issartel@u-pec.fr

