

Licence Professionnelle *mRc*

Management de la Relation Commerciale

- Programme de la formation -

UE0 - Mise à niveau	60
<i>Marketing fondamental</i>	20
<i>Techniques de vente</i>	20
<i>Informatique de base</i>	20
UE1 - Gestion de la valeur commerciale	80
<i>GRC analytique & études commerciales</i>	32
<i>Stratégies relationnelles</i>	28
<i>Communication en multicanal</i>	20
UE2 - Développement et animation de la Relation Commerciale en multicanal	104
<i>Négociation commerciale</i>	28
<i>Management de portefeuille clients</i>	28
<i>Création de valeur commerciale</i>	28
<i>Développement commercial à l'international</i>	20
UE3 - Management de l'équipe commerciale	108
<i>Management d'équipe commerciale</i>	36
<i>Fonctions commerciales et organisation</i>	16
<i>Management des impacts organisationnels de la GRC</i>	24
<i>Mesure de l'activité et de la performance commerciale</i>	32
UE4 - Compétences supports	108
<i>Dynamique de l'économie locale</i>	12
<i>Anglais commercial</i>	56
<i>Bureautique & TIC appliquées à la GRC</i>	28
<i>Environnement juridique</i>	12
UE5 - Projet tuteuré	150
Total formation universitaire	610 h
Activité en entreprise	1200 h
TOTAL	1810 h