

LICENCE PROFESSIONNELLE ACI BtoB  
ACTION COMMERCIALE INTER-ENTREPRISES BtoB

Code CPF : 15273  
Code RNCP : 3149

IUT D'AIX-MARSEILLE site d'AIX

**DURÉE :**

465 heures  
+ 150 heures de projet tuteuré

**DATES :**

Septembre 2018 à Septembre 2019

**HORAIRES :**

8h30-12h00 et 13h30-17h00

**LIEU :**

IUT d'Aix-Marseille  
Département TC, site d'Aix-en-Provence

**COÛT/TARIF :**

6 088,50 € Net de taxe  
Établissement non soumis à la TVA.

**ORGANISATION :**

La Licence professionnelle est organisée en approche par compétences.

**Rythme :**

En Alternance, le rythme est de 2 semaines en entreprise et 2 semaines à l'IUT.

**SUIVI ET ÉVALUATION :**

Contrôle continu et test final.

**SANCTION DE LA FORMATION**

À l'issue de cette formation, le candidat a validé 180 crédits européens (ECTS), dont 60 pour ce diplôme.

**PRÉ-REQUIS ET MODALITÉS D'ENTRÉE EN FORMATION**

La sélection des candidats se fait sur dossier et entretien individuel de titulaires de BAC+2 : DUT, BTS L2 ou niveau équivalent reconnu par la Commission de Validation des Acquis.

**OBJECTIFS**

Cette licence professionnelle permet de spécialiser les étudiants dans le commerce business to business, et de répondre aux exigences de la négociation d'entreprise dans le domaine des solutions industrielles, technologiques ou dans les activités de service. Les étudiants sont formés pour devenir des professionnels opérationnels dans les domaines du marketing et de la vente B to B.

**Pour quelles compétences ?**

À l'issue de sa formation, les titulaires d'une LP Action Commerciale Interentreprises B to B sont compétents pour :

- Commercialiser des produits et services en B to B
- Établir un diagnostic stratégique de l'écosystème d'une entreprise
- Évaluer les attentes des clients B to B
- Mettre en œuvre une politique marketing dans un contexte multicanal
- Communiquer avec les clients
- Mener un projet professionnel

**PUBLIC**

La formation est accessible par alternance (Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), en VAE et en Formation continue.

**PROGRAMME**

Cf : <https://iut.univ-amu.fr/diplomes/licence-professionnelle-action-commerciale-inter-entreprise-produits-services-btoB>

**Moyens et Méthodes Pédagogiques :**

TD ; TP ; Cours ; utilisation du numérique et multimédia ; travail en groupe ; études de cas

**Responsable de la formation :**

Agnès DELEAVAL  
Claude BARONE

**Profil des intervenants :**

- Enseignants-chercheurs
- Enseignants
- Vacataires professionnels

**Renseignements et candidatures :**

iut.univ-amu.fr

**Téléphone :** 04.42.93.90.86

**Taux de satisfaction :** %

**Taux de réussite :** 97 %

**Taux d'insertion de la promotion 2013 :** 70 % (mesuré à 24 mois)

Le devis est établi par la Formation Continue. La contractualisation sera formalisée par un contrat ou une convention

LICENCE PROFESSIONNELLE ACI BtoB  
ACTION COMMERCIALE INTER-ENTREPRISES BtoB

Code CPF : 15273  
Code RNCP : 3149

## PROGRAMME

### Semestre 5

#### UE1 : L'entreprise et ses systèmes

- Droit
- Budget
- Stratégie

#### UE2 : Les attentes des clients en BtoB

- Achat
- Production
- Servuction
- Analyse de la valeur
- Projet

#### UE3 : Marketing multi-canal

- Marketing
- Webmarketing
- Marketing direct
- Bases de données

#### UE4 : Communication

- Communication écrite
- Communication orale
- Anglais • Bureautique
- Analyse transactionnelle

### Semestre 6

#### UE5 : La vente en BtoB

- Techniques de vente
- CRM • Négociation B to B
- Qualité
- Management d'équipe

#### UE6 : Mener un projet professionnel

- Projet tuteuré

#### UE7 : Manifester les compétences d'action commerciale inter-entreprises en BtoB

- Stage ou alternance