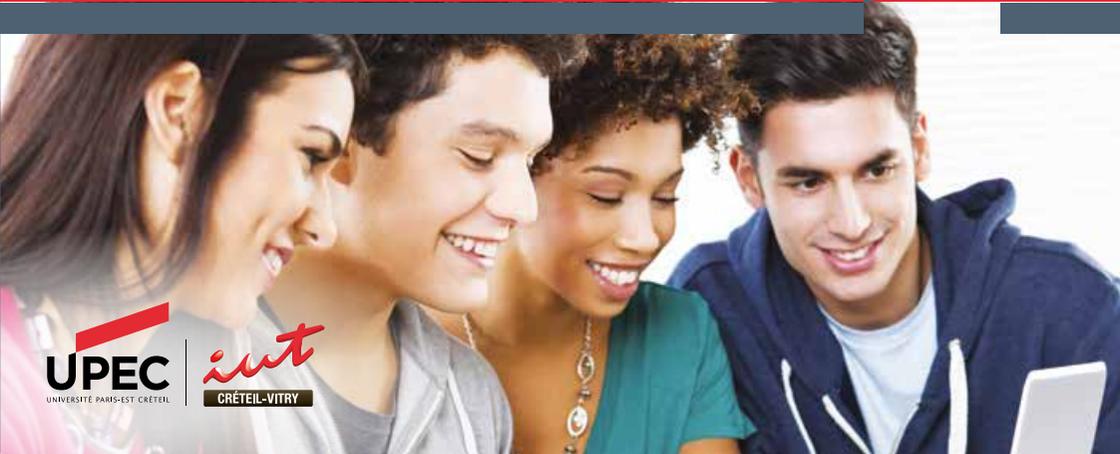


IUT DE CRÉTEIL-VITRY

# LICENCE PROFESSIONNELLE EN ALTERNANCE

Métiers du marketing  
opérationnel

# Marketing digital et management de la vente directe



# LICENCE PROFESSIONNELLE

## Marketing digital 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 tout en intégrant les spécificités du marketing digital et techniques de communication associées.
- 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 et des vendeurs, 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 :**  
600 heures de formation réparties de septembre à septembre
- 1<sup>ère</sup> 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
  - Enseignements intégrant les aspects digitaux de la communication

### 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 :

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

# 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
- Politique marketing et gestion commerciale

## UE 3

### Stratégie et management de la vente directe

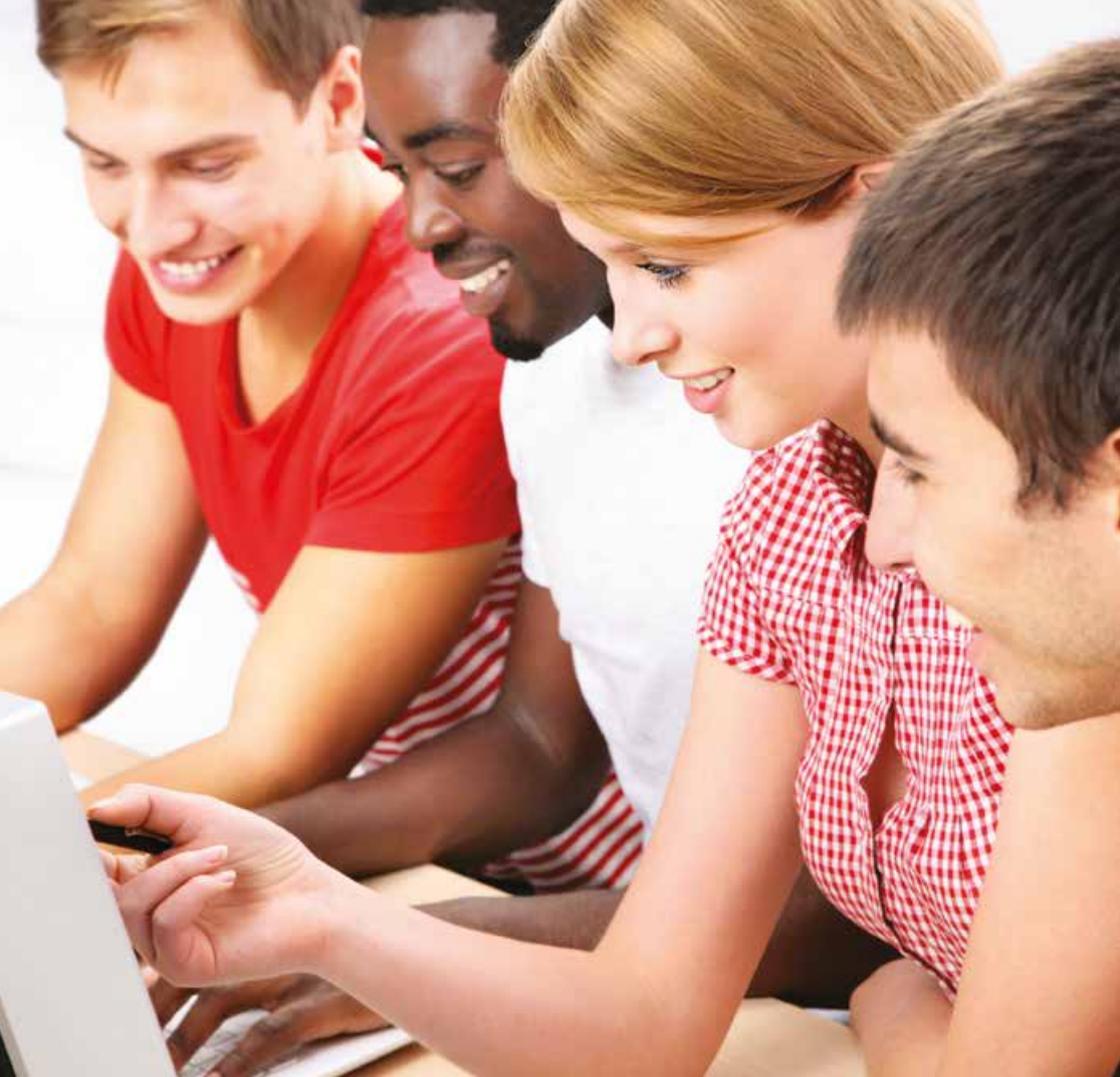
- Stratégie de distribution multi-canal et digitale
- Communication digitale
- Gestion des Ressources Humaines et animation commerciale
- Expression et méthodologie

## UE 4

### Projet tutoré

## UE 5

### Activité en entreprise



## DÉBOUCHÉS

---

- Assistant marketing
- Assistant commercial
- Assistant formation/e-learning
- Community Manager
- 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](mailto:pe-iutcv@u-pec.fr)**  
**01 45 17 16 88**



## TÉMOIGNAGES

### 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. »

### Cindy – promo 2017

« Chez Auriège, entreprise de cosmétiques, j'occupais un poste en alternance d'assistante marketing et community manager. Je travaillais au siège en étroite collaboration avec la responsable marketing. J'étais en charge principalement du Community Management de la marque puisque j'animais notre communauté sur les réseaux sociaux. J'ai aussi participé à des projets marketing tels que le développement d'une application mobile ou la réalisation de catalogues produits. La mission fut riche et correspondait tout à fait à mes attentes ! »



#### CONTACTS

##### 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

##### INFORMATIONS - CANDIDATURES

[iut.u-pec.fr](http://iut.u-pec.fr)



CRÉTEIL