



# Licence Professionnelle : Commercialisation des produits et services

## PROGRAMME

### Semestre 1

- Marketing des services
- Etudes marketing
- Droit des sociétés
- Le mix communication dans les services
- Marketing stratégique
- Sociologie, comportement et consommation
- L'offre de service et la gestion de la marque
- Anglais
- Informatique
- Gestion financière et budgétaire

### Semestre 2

- La distribution des services
- Marketing expérientiel
- Négociation commerciale
- Gestion de la relation client
- Management dans les services
- Projet tuteuré
- Stage
- Conférences professionnelles

**stage** obligatoire d'au moins 3 mois dans une entreprise.

**Réalisation d'un projet tuteuré** sous forme d'études de cas sur une thématique liée au marketing des services.

La Licence Professionnelle «Commercialisation des produits et services» est centrée sur la dimension relationnelle des activités des entreprises du secteur du tertiaire.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- acquérir les outils et méthodes du marketing, de la communication et de la vente spécifiques aux services,
- définir les motifs de satisfaction et d'insatisfaction du client,
- développer et vendre des offres de services,
- analyser et mesurer la qualité des services offerts par l'entreprise
- élaborer une stratégie de services pour se différencier de la concurrence,
- coordonner et mettre en œuvre les actions issues de la politique qualité de l'entreprise,
- assurer le suivi et l'adaptation de la politique des services

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Les services, les métiers du commerce, la distribution et la vente, les métiers de la logistique, les métiers des services à la personne, les administrations (hôpitaux, Universités, sécurité sociale, etc.), l'économie sociale (mutuelles, associations, SCOP etc.).

Les débouchés de la licence concernent les différents métiers du marketing des entreprises du secteur tertiaire.

- **Assistant marketing direct et communication :**

Vous aurez la charge d'assister le service MD pour concevoir, mettre en œuvre et animer la politique de recrutement et de fidélisation de clients de l'entreprise, en cohérence avec la stratégie marketing.

Votre principale mission est de mettre en place des actions de marketing direct pour les services de l'entreprise (élaboration des plaquettes et informations commerciales, élaboration du mensuel destiné aux clients, participation aux mises en place de différentes coopérations événementielles).

- **Assistant du chargé d'études marketing des services :**  
Votre travail consiste à mettre en place les études, à collecter, exploiter et à analyser l'ensemble des données qualitatives et quantitatives d'un marché pour comprendre les attentes de la clientèle.

Les différentes missions de l'assistant du chargé d'études sont de définir les motifs de satisfaction et d'insatisfaction du client, mesurer la qualité des services, superviser l'encadrement des équipes, analyser les résultats des campagnes menées, élaborer une offre de service élargie, au-delà du service de base pour se différencier de la concurrence, concevoir la stratégie de relations clients de l'entreprise en cohérence avec sa stratégie marketing, gérer le budget (assurer la rentabilité et un chiffre d'affaires optimum), etc.



# Licence Professionnelle : Commercialisation des produits et services

## CHOISIR D'ÉTUDIER À LE MANS UNIVERSITE, C'EST :

- L'assurance d'une formation adaptée au marché du travail,
- La participation de nombreux professionnels à la formation grâce à l'environnement économique local
- L'encadrement par une équipe pédagogique attentive, et la disponibilité d'une équipe administrative à votre écoute,
- La garantie d'un enseignement délivré dans des conditions favorables (petits groupes, projets, études de cas),
- L'intégration dans une structure dynamique avec des partenariats actifs.

## RESPONSABLE PEDAGOGIQUE

**MOULOUD TENSAOUT**

Maître de conférences en Sciences de Gestion  
mouloud.tensaout@univ-lemans.fr

## CONDITIONS D'ACCES

### En formation initiale :

-titulaires d'un diplôme Bac+2, et plus particulièrement : DUT secteur tertiaire (GEA, TC), BTS secteur tertiaire, L2 économie-gestion, AERS, autres diplômes de niveau III homologués par l'État

**Accès sur dossier de candidature.**  
Les dossiers doivent être remplis en ligne, consulter le site de l'Université à partir de début février :  
[http://www.univ-lemans.fr/fr/formation/admission\\_et\\_inscription/candidatures.html](http://www.univ-lemans.fr/fr/formation/admission_et_inscription/candidatures.html)

Début des cours : septembre

### En formation continue et permanente :

Par validation des acquis (VAP ou VAE).

Dossier à demander et à remettre au :

SFC (Service Formation Continue) «Le Mans Université »

Boulevard Pythagore - 72085 Le Mans Cedex 9

02.43.83.30.79

sfc@univ-lemans.fr

La formation peut être répartie sur plusieurs années.



**Faculté de Droit,  
Sciences économiques  
& de gestion**

Le Mans Université

Avenue Olivier Messiaen - 72085 LE MANS CEDEX 9  
<http://ecodroit.univ-lemans.fr/>

## Contacts :

### **scolarité**

02 43 83 31 16 / 31 22

[scol-ecodroit@univ-lemans.fr](mailto:scol-ecodroit@univ-lemans.fr)

### **stages**

02 43 83 31 06

[stage-ecodroit@univ-lemans.fr](mailto:stage-ecodroit@univ-lemans.fr)