

Licence Technologies et Sciences

Parcours : Systèmes d'Information et Développement Commercial (SIDC)

Formation Initiale | Formation Continue | Apprentissage | Contrat Pro



Présentation et objectifs

La licence 3 Systèmes d'Information et Développement Commercial - SIDC a pour objectif de former des étudiants aux métiers du pilotage et de l'aide au développement commercial. Cette formation est proposée en apprentissage avec le CFA LR. L'intégration professionnelle se concrétise par une alternance en entreprise tout au long de l'année, permettant d'associer connaissances théoriques et résolution de problèmes pratiques. A l'issue de cette 3ème année de licence, les étudiants pourront accéder à des postes de cadres chargés d'assister les commerciaux dans des missions de pilotage commercial en mobilisant des outils de systèmes d'information. Les étudiants acquièrent une double formation à la fin de licence axée sur la dimension gestion du métier et sur la dimension systèmes d'information, avec des mises en situation sur ERP (SAP) et des logiciels de Business Intelligence (Qlikview et Business Object).

MOTS CLES : développement commercial, management d'équipe, digitalisation des activités commerciales



Savoir-faire et compétences

Les compétences visées sont la connaissance des marchés et des profils clients, les démarches de marketing opérationnel et de mises en œuvre d'animations commerciales, mais également le développement d'aptitudes à l'animation d'équipes et au pilotage commercial.

- Être capable d'interpréter une problématique de pilotage de l'activité commerciale d'une entreprise dans les domaines du développement d'une base client et de l'animation commerciale.
- Être capable d'anticiper les problématiques de management d'équipes commerciales en proposant des outils d'aide au pilotage.
- Être capable de gérer des bases de données et de les intégrer dans des outils de business intelligence commerciale.



Conditions d'admission et profil des étudiants

Accès en L3 :

Étudiants de profils gestion, sciences ou techniques, détenteurs de 120 ECTS, correspondant à 2 années d'études supérieures (Bac +2, Licence 2, écoles de commerce). La licence est composée de deux semestres. Le premier semestre aborde des disciplines générales de gestion en plus des disciplines liées au développement commercial. La spécialisation se poursuit ensuite au second semestre notamment au niveau des outils de digitalisation des activités commerciales. Le recrutement se fait sur dossier. L'étudiant doit avoir une entreprise qui l'accueillera en alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage).

Programme des enseignements

Semestre 1		30 ECTS	Semestre 2		30 ECTS
UE1	SIMULATION DE GESTION	5 ECTS 30 h	UE1	BUSINESS INTELLIGENCE COMMERCIALE	5 ECTS 30 h
UE2	RSE, MANAGEMENT INTERCULTUREL ET JURIDIQUE	7 ECTS 45 h	UE2	MANAGEMENT DES COLLABORATEURS	5 ECTS 30 h
UE3	PILOTAGE DES PERFORMANCES ET INDICATEURS	6 ECTS 30 h	UE3	PILOTAGE DE PROJET ET RH	5 ECTS 30 h
UE4	DÉVELOPPEMENT PORTEFEUILLE CLIENT	6 ECTS 30 h	UE4	ENSEIGNEMENT PROFESSIONALISANT	5 ECTS 45 h
UE5	MARKETING OPÉRATIONNEL	6 ECTS 30 h	UE5	TEDS LICENCE	5 ECTS 30 h
			UE6	PROJET ET MISSION	5 ECTS

Carrières et métiers

- Assistant commercial

Associations IAE

