

Licence professionnelle en alternance Commercialisation de Produits et Services, parcours « Marketing Appliqué aux Transactions des Industries et Services » (MATIS)	FORMATION DIPLÔMANTE ET RÉMUNÉRÉE
Objectifs de la formation : Former des collaborateurs chargés de missions et de responsabilités dans les domaines du négoce interentreprises (vente et achat), du marketing et du management dans des PME-PMI ou dans des groupes d'envergure internationale.	
Diplôme préparé :	Licence Professionnelle Commercialisation de Produits et Services, parcours Marketing Appliqué aux Transactions des Industries et Services (MATIS) - niveau II / Bac+3
Lieu de formation :	Université Clermont Auvergne– IUT d'Allier – CS 82235 – Avenue Aristide Briand – 03101 Montluçon Cedex http://iut-allier.uca.fr Responsable formation : Anne MURER DUBOISSET – anne.murer@uca.fr – 04 70 02 20 58 ou 04 70 02 20 50 Alternance : 04 70 02 20 29 / 04 70 02 20 10 – pole-entreprise.iut-allier@uca.fr
Modalités d'inscription :	Recrutement sur dossier et lettre de motivation et entretien. Candidature sur le portail : http://iut-allier.uca.fr de mars à mai
Durée	1 an
Rythme :	En début d'année, une immersion de deux mois en entreprise (octobre – novembre). Puis, une semaine en entreprise et une semaine en formation + vacances universitaires en entreprise.
Profil des candidats :	Etre titulaire d'un diplôme Bac+2 dans le domaine de la gestion et plus particulièrement auprès d'étudiants ayant validés leur DUT TC ou GEA. Des BTS NRC, MUC, Banque, TC sont également recrutés.
Débouchés :	Les étudiants formés par la licence MATIS interviennent dans les métiers liés au : <ul style="list-style-type: none"> - Marketing : chargé d'affaires marketing, chargé de mission marketing, chargé de projet marketing, assistant en marketing, chargé d'études marketing, chargé d'études de clientèle, responsable de veilles stratégiques ou commerciales ou marketing... - Management : management de la force de vente, management et gestion de magasin, chef de rayon ou de secteur... - Communication : animation site multimédia, webwaster, community manager, chargé de communication... - Commerce et plus spécifiquement dans la négociation vente ou l'achat interentreprises : assistant commercial, relations commerciales grands comptes, relation technico commerciales, gestion de la clientèle bancaire, stratégie commerciale, responsable des approvisionnements... <p>Les diplômés peuvent intervenir dans toutes les entreprises qu'elles soient locales, nationales ou internationales. Elles peuvent appartenir à différents secteurs et être orientées aussi bien dans le domaine industriel que dans celui des services.</p>
Contenu de la formation :	UE0 : Remise à niveau (10h) UE1 : Compétences relationnelles (104h) Communication commerciale et marketing relationnel – Négociation – Vente – Achat – Langue étrangère d'affaire : anglais UE2 : Compétence en gestion de l'offre (61h) Administration des ventes – Analyse financière, contrôle budgétaire – Droit des affaires UE3 : Compétences technico commerciales (51h) Economie industrielle – Marketing industriel – Prospection et marketing direct UE4 : Compétences techniques (56h) Informatique de gestion commerciales UE5 : Compétences managériales (115h) Management et organisation – Stratégie d'entreprise – Management de la servuction UE6 : Compétences culturelles et linguistiques (86h) Environnement et développement international des entreprises – Langues étrangères vivantes – Informatique et TIC UE7 : Compétences et gestion et conduite de projet Projet tuteuré UE8 : Unités d'expériences professionnelles (17h) Partage d'expériences – Unité d'expériences professionnelles