



LICENCE PROFESSIONNELLE MARKETING DIRECT MULTI-CANAL (1)

(1) Ouverture au 01/9/2011 sous réserve de l'habilitation ministérielle (en cours)

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Former des collaborateurs aptes à développer la dimension marketing dans les entreprises, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité.
- Elle se fonde sur des connaissances générales en marketing et en techniques de commercialisation. A partir des problématiques traditionnelles de l'action commerciale, cette formation propose une spécialisation en marketing direct, secteur porteur et en pleine expansion.

DEBOUCHES PROFESSIONNELS :

Les métiers visés (niveau II) sont notamment :

- Assistant de marketing direct
- Assistant chef de projet e-marketing
- Assistant chef de produits
- Assistant de média-planneur
- Assistant de responsable de comptes clients
- Assistant responsable de gestion de relation clientèle
- Assistant responsable de centre d'appels
- Web commercial...

PUBLIC VISE :

Formation ouverte aux titulaires d'un bac + 2, issues des filières suivantes :

- DUT TC, GACCO et GEA
- BTS Management des Unités Commerciales, Négociation Relation Client, Commerce International, Assistant de Gestion PME-PMI, Assistant de Manager
- L2 des domaines des Sciences de Gestion et de l'Economie.

Licence également accessible en formation continue après validation des études, validation des acquis d'expérience du candidat.

- Admission sur dossier et entretien.**

ORGANISATION DE LA FORMATION :

- Formation sur une année
- 420 heures d'enseignements encadrés
- 100 heures de projet tuteuré
- Un stage en entreprise de 16 semaines.

Cette licence résulte d'un partenariat entre l'IUT d'Evreux et le lycée Georges Dumézil de Vernon (Eure). Les cours se déroulent donc dans ces deux établissements.



EVALUATION DES CONNAISSANCES :

- Contrôle en cours de formation organisé tout au long de l'année
- Contrôles de fin de semestre

Chacune de ces formes d'évaluation compte pour 50% dans la note finale d'un module ou d'une unité d'enseignement.

La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale pondérée égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage.

PROGRAMME PEDAGOGIQUE :

SEMESTRE 5	ECTS
UE 1 : Environnements commercial et juridique de l'entreprise (80 h) (coef.3) Module 1.1 : Les fondements du marketing Module 1.2 : La gestion de la relation client Module 1.3 : Les aspects juridiques (volumes horaires différenciés par module selon la formation initiale de l'étudiant : commerciale ou non commerciale)	7
UE 2 : Stratégie de communication et de marketing direct multi-canal (140 h) (coef.4) Module 2.1 : Le réseau de distribution Module 2.2 : De la stratégie au marketing opérationnel Module 2.3 : Optimisation des coûts de communication	13
UE 3 : Développement du marketing opérationnel (100 h) (coef.3) Module 3.1 : L'évolution du marketing opérationnel à travers les TUIC Module 3.2 : Les tendances et problématiques actuelles du marketing opérationnel	10
SEMESTRE 6	ECTS
UE 4 : Ouverture à l'international (100 h) (coef.3) Module 4.1 : Maîtrise de l'anglais des affaires Module 4.2 : Le marketing international (marketing direct à l'exportation)	10
UE 5 : Professionnalisation (coef. 4) Module 5.1 : Projet tuteuré (100 h) Module 5.2 : Stage en entreprise (16 semaines)	20

RENSEIGNEMENTS- INSCRIPTIONS :

François DONVAL
 Chef du département TC
 IUT d'Evreux
 55 rue Saint Germain 27000 Evreux
 02.32.29.15.10

Vincent VASSE
 Chef de travaux – secteur tertiaire
 LGT G. DUMEZIL
 Rte d'Ivry – 20207 Vernon
 02.32.71.23.78

Modalités d'inscription : Retrait des dossiers auprès service scolarité de l'IUT d'Evreux
 Mme SEYER-LARIVAIN : 02.32.29.15.03
www.univ-rouen.fr/iutevreux