



Licence Professionnelle

Marketing Direct Multicanal

Objectifs de la formation

Former des spécialistes pour développer la gestion de la relation client par les outils de la communication et du marketing direct multicanal.

Dans le cadre du développement commercial de son entreprise, le titulaire de la licence sera amené à mixer les outils du marketing direct et de communication multicanal (mailing, phoning, e-mailing, sms-mailing, blogs, réseaux sociaux...) pour conquérir et/ou fidéliser la clientèle.

Débouchés professionnels

Collaborateur dans un service marketing et/ou responsable d'une mission commerciale de gestion de la relation client :

- Assistant de marketing direct
- Assistant chef de projet e-marketing
- Web commercial
- Assistant responsable de GRC
- Assistant responsable de centre appel

Public visé

Les candidats titulaires d'un bac+2 issus des filières suivantes :

- DUT et BTS Tertiaires
- L2 en Sciences de Gestion, en Economie, ou en Droit
- Admission sur dossier et entretien

Licence accessible en formation continue après validation des acquis d'expérience du candidat

Les avantages de la formation

- Formation unique en Normandie
- Soutien des filières professionnelles dont le Syndicat du Marketing Direct
- Enseignements dispensés par des chercheurs universitaires et des professionnels du secteur

Organisation de la formation

- Formation de Septembre à Juin
- 420 heures d'enseignements et 100 heures de projet tuteuré
- 16 semaines de stage en entreprise (de Février à Juin)
- Localisation des cours sur deux sites: Lycée Dumézil de Vernon / IUT d'Evreux
- Formation à temps plein sous statut étudiant

Evaluation des connaissances

- Contrôle en cours de formation + contrôles de fin de semestre
- La licence professionnelle est décernée aux étudiants ayant obtenu à la fois une moyenne générale pondérée égale ou supérieure à 10 /20 à l'ensemble des unités d'enseignement (projet tuteuré et stage compris) et une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à l'unité d'enseignement constituée du projet tuteuré et du stage

Programme

Semestre 5 (220 heures)

→ Environnement commercial et juridique de l'entreprise

Les fondements du marketing, gestion de la relation client et les aspects juridiques

- Volumes horaires différenciés par module selon la formation initiale de l'étudiant : commerciale ou non commerciale

→ Stratégie de communication et marketing direct multicanal

Le réseau de distribution, de la stratégie au marketing opérationnel et l'optimisation des coûts de communication

Semestre 6 (200 heures)

→ Développement du marketing opérationnel

L'évolution du marketing opérationnel à travers les TUIC, les tendances et problématiques actuelles du marketing opérationnel

→ Ouverture à l'international

Maîtrise de l'anglais des affaires, marketing international (marketing direct à l'exportation)

Professionalisation

→ Projet Tuteuré (100 heures)

→ Stage en entreprise (560 heures)

Procédure d'Inscription

Préinscription OPI à partir du mois de Février sur le site suivant :
http://www.univ-rouen.fr/37480490/0/fiche_SAIUE__pagelibre/

Contacts

Nathalie SIMION
Responsable pédagogique
IUT d'Evreux
55 rue Saint Germain 27000 Evreux
02.32.29.15.10
nathalie.simion@univ-rouen.fr

Vincent VASSE
Chef de travaux-secteur tertiaire
LGT G. DUMEZIL
Route d'Ivry 27200 Vernon
02.32.71.23.78
vincent.vasse@ac-rouen.fr

Site internet de la licence :

www.licencemarketingdire.wix.com/licencemdm