

# Licence professionnelle Marketing digital et management de la vente directe (accessible uniquement en VAE)

**Domaine :**

Droit - Economie - Gestion

**Distinction :**

Métiers du marketing opérationnel

**UFR/Institut :**

UPEC - Institut Universitaire de Technologie de Créteil-Vitry  
UPEC - IUT Sénart / Fontainebleau (IUT de Seine et Marne Sud)

**Type de diplôme :**

Licence professionnelle

**Prerequisites for enrolment :**

Bac + 2

**Niveau de diplôme :**

Bac + 3

**Level of education obtained after completion :**

Niveau II

**City :**

Créteil - Campus Centre

**Length of studies :**

1 an

**Scalarité :**

Scalarité de l'IUT de Créteil-Vitry  
Campus Centre de Créteil  
Bâtiment L1 - 1er étage - Bureau 132-136  
61, avenue du Général De Gaulle - 94010 Créteil cedex  
Tél : 01 45 17 16 84  
Mail : scol-iutcv@u-pec.fr

**Présentation de la formation**

L'objectif de la licence professionnelle est de former des personnes capables de mettre en place et de déployer les actions marketing et commerciales d'une entreprise spécialisée en vente directe à domicile.

Le contenu de la formation assure une connaissance pointue du secteur économique, du fonctionnement et des outils particuliers de communication et d'animation, propres à la vente directe. Les diplômés seront à même de travailler auprès des clients, des hôtes, et des conseillers, afin d'optimiser leur activité. Ils assureront l'interface opérationnelle entre la direction et le réseau de vente.

**Career Opportunities**

- Assistant marketing
- Chargé d'études marketing
- Responsable administration des ventes
- Assistant communication
- Chargé de communication événementielle et incentive

**Environnement de recherche**

Une convention de partenariat de formation et de recherche a été signée entre l'UPEC et la Fédération de la Vente Directe (FVD). Cette coopération offre un espace de dialogue entre enseignants-chercheurs, entreprises du secteur de la vente directe et étudiants. La création d'une LP développée ad hoc pour les adhérents de la FVD peut, à ce titre, être un excellent moyen pour bénéficier de terrains d'études pour les recherches à venir. L'objectif est de devenir le référent universitaire en matière de vente directe.

La coopération FVD-UPEC se manifeste aussi par la co-organisation d'un colloque de recherche annuel « Innovation et commerce ». La 2ème édition a été organisée par l'IRG en partenariat avec la FVD à l'IAE Gustave Eiffel les 2 et 3 avril 2014 autour de la thématique : « La fonction commerciale à l'ère du cross-canal ». Ce colloque, qui a connu un vif succès, sera reconduit à l'IAE le 9 Avril 2015 : « Le client, cet inconnu engagé ».

**Organisation de la formation**

- UE1 Fondamentaux de la vente directe
- Economie et fiscalité de la vente directe
  - Spécificités juridiques du secteur de la vente directe
  - Prospection commerciale et vente
  - Anglais commercial

- UE2 Marketing de la vente directe
- Enjeux et outils de la gestion de la relation client
  - Comportement du consommateur
  - Merchandising et gestion commerciale

- UE3 Stratégie et Management de la vente directe

- Stratégie de distribution multicanal et digitale
- Techniques d'animation commerciale
- Gestion des Ressources Humaines
- Expression et méthodologie

UE4 Projet tutoré

UE5 Stage

La licence professionnelle délivre 60 ECTS (European Credits Transfer System).

## Stage / Alternance

Rythme de l'alternance sous contrat de professionnalisation : 2 semaines à l'IUT / 3 semaines en entreprise

## Calendrier pédagogique

600 heures de formation réparties de septembre à septembre

## Modalités d'admission en formation continue

Pour la formation continue (salariés ou autres situations), contactez le service partenariats entreprises : [pe-iutcv@u-pec.fr](mailto:pe-iutcv@u-pec.fr) - 01 45 17 16 88

## Modalités d'admission en formation par alternance

Titulaires d'un Bac +2 (DUT, BTS, L2 validée, etc.) ou équivalent dans le cadre de la formation continue, obtenu dans le domaine tertiaire (Droit, Économie - Gestion, Commerce, ...).

L'admission dans un cycle en alternance repose sur une double sélection : par l'IUT sur critères pédagogiques et par l'entreprise d'accueil selon ses critères d'embauche.

## Candidature

- Etudiants ou adultes en reprise d'études : candidatures sur [canel.iutsf.org](http://canel.iutsf.org)

## Partenariats

- Captain Tortue Group
- Forever Living products
- Partylite
- Auriège
- Victoria
- Vorwerk
- Culligan
- Guy Demarle
- InfoPresse

## Director of studies

Fanny RENIOU

## Secrétariat

Secrétariat

Maryline Issartel

61 avenue du Général de Gaulle - 94010 Créteil Cedex

Tél : 01 45 17 17 03

Mail : [maryline.issartel@u-pec.fr](mailto:maryline.issartel@u-pec.fr)

