

Taux de réussite

LP - METIERS MARKETING
OPERATIONNEL PARCOURS
MANAGEMENT DE LA DISTRIBUTION

78 %

Et après ?

Poursuites d'études

Débouchés métiers

Parcours développement commercial

- Assistant.e commerciale et marketing
- Chargé.e de projet marketing et communication
- Assistant.e gestion relation Client
- Assistant.e promotion des ventes

Parcours management de la distribution

- Responsable marketing opérationnel
- Responsable de point de vente
- Manager.euse de la Force de Vente

UNIVERSITÉ
DE LA RÉUNION

LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU MARKETING OPÉRATIONNEL (MMO)

LICENCE
PROFESSIONNELLE
BAC+3



Régime de
la formation

Formation
continue



Crédits
ECTS

60



Niveau
d'études

Bac +3



Lieu
d'enseignement

Saint-Denis –
Site de la Victoire

IAE
École de management
Université de La Réunion

DOMAINE

Cultures, territoires et sociétés
plurielles dans l'Océan Indien

PARCOURS

- > Développement commercial
- > Management de la distribution

Présentation

Résumé de la formation

Cette formation professionnalisante offre 2 parcours avec des enseignements liés à la gestion d'entreprise, à la conduite et au pilotage d'action commerciale et au management.

Objectifs de la formation

Former des collaborateurs aptes à :

- S'adapter et évoluer en fonction des besoins de leur entreprise
- Accompagner le développement de la fonction commerciale
- Établir un plan d'actions commerciales
- Initier des actions marketing et participer au développement des ventes

Contact pédagogique

KLEINLOGEL Emmanuelle
emmanuelle.kleinlogel
@univ-reunion.fr

IAE
École de management
Université de La Réunion

24, avenue de la Victoire
CS 92003 9744 Saint Denis
Cedex 9
Tél: +262 (0)2 62 21 16 26

Détails de la formation sur



<https://www.iae-reunion.fr/offre-de-formation/>

Mise à jour le 20/11/2022
Fin d'accréditations - 2025/2026



Conditions d'accès aux formations

Après étude de dossier, niveau Baccalauréat + 2 ou équivalent

Compétences visées

- Assurer une veille sur son environnement interne et externe
- Accompagner la fonction commerciale grâce aux apports du marketing
- Analyser son activité et faire des préconisations
- Créer et entretenir des partenariats
- Maîtriser les techniques d'animation d'une équipe commerciale / fédérer autour de ses actions et projets



Atouts de la formation

De nombreuses mises en pratique au sein des enseignements

Développement de l'autonomie, de l'initiative et de l'esprit critique lors des projets de groupe et du rapport d'activité

Une formation professionnalisante orientée sur les compétences liées au marketing et au développement commercial

Programme

Résumé des enseignements par parcours

- Gestion de l'entreprise
- Conduite et pilotage d'actions commerciales
- Stratégie marketing et mise en valeur de l'offre
- Management
- Communication professionnelle
- Mise en situation professionnelle

Stage

Projet tuteuré