

Diplôme universitaire

«Assistant Manager Commercial»

Période 2 : janvier à mars
+ Formation initiale

**ÉCOLE UNIVERSITAIRE
DE PREMIER CYCLE
PARIS-SACLAY**

Objectifs

Conçu par l'IUT de Sceaux, le D.U. Assistant Manager Commercial est une formation accélérée de moins d'un an, validée par un diplôme universitaire. Elle a été spécialement pensée pour les étudiants qui souhaitent s'insérer rapidement sur le marché du travail.

Avec un fort accent sur l'acquisition de compétences concrètes, ce parcours unique combine les savoir-faire Marketing et Commercial du BUT Techniques de Commercialisation (TC) avec les approches Ressources Humaines et Management du BUT Gestion des Entreprises et des Administrations (GEA).

Grâce à des simulations, des études de cas réels et la méthode «learning by doing», il permet de vivre une immersion totale dans des situations professionnelles réalistes.

Véritable boîte à outils, cette formation vous dotera des compétences indispensables pour évoluer dans des postes clés tout en développant des aptitudes transversales qui renforceront votre posture professionnelle.

À l'ère du numérique, le programme met également l'accent sur les compétences digitales et l'utilisation de l'intelligence artificielle, garantissant ainsi une employabilité immédiate et une capacité à s'adapter aux évolutions du marché.

Durée de la formation

- + Février à fin juin : présence obligatoire contrôlée du lundi au vendredi
- + Juillet – Août : stage

Admission

Public visé

- Cette formation s'adresse prioritairement :
 - + aux bacheliers qui souhaitent s'insérer rapidement sur le marché du travail (généralistes, technologiques et professionnels du secteur tertiaire)
 - + à tous les étudiants qui souhaitent se réorienter dans le domaine du management et du commercial
- Aucun pré-requis n'est nécessaire

Modalités de candidature

- Via mail: du.amc@universite-paris-saclay.fr dès novembre.
- Examen du dossier et éventuellement entretien pour une rentrée en janvier.

Pédagogie Active

La formation propose une approche immersive et centrée sur l'apprenant, en combinant plusieurs méthodes pédagogiques efficaces :

La simulation :

- + offre aux étudiants l'opportunité d'expérimenter des situations complexes dans un cadre sécurisé
- + les encourage à prendre des décisions en temps réel
- + développe leur esprit critique

L'étude de cas réels :

- + plonge les étudiants dans des défis authentiques rencontrés par les entreprises
- + pousse à analyser, diagnostiquer et élaborer des solutions adaptées aux situations concrètes.

Le learning by doing (apprentissage par l'action) :

- + incite les étudiants à acquérir des compétences directement applicables en résolvant des tâches pratiques
- + garantit une meilleure assimilation des savoirs

Le stage :

- + l'étape finale de l'apprentissage
- + permet aux étudiants de s'immerger dans le milieu professionnel
- + valorise l'ensemble des compétences acquises tout au long du programme

Les + de la formation

- + Professionnalisation rapide
- + Promotion à taille humaine (28 étudiants maximum).
- + Pédagogie active

Débouchés

Le principal débouché pour cette formation est Assistant Manager Commercial.

Le rôle de l'Assistant Manager Commercial est essentiel pour épauler le manager dans la gestion quotidienne des activités commerciales de l'entreprise. Il supervise la coordination des équipes de vente, suit de près les performances commerciales, analyse les résultats, et gère l'aspect administratif des ventes, comme le traitement des commandes, le suivi des clients et la gestion des plannings. En plus de ces missions, il assure une communication fluide entre les différents départements, entretient la relation client et prépare des reportings stratégiques. Son objectif principal : maximiser les ventes tout en veillant au bon déroulement des opérations commerciales.

Autres débouchés : assistant chef de rayon, assistant manager des ventes, assistant manager d'unité commerciale.

Les secteurs d'activité concernés sont nombreux, la fonction commerciale étant source de développement des ventes. À titre d'exemples, on peut citer la grande distribution, le secteur des communications et technologies, les services (banques, télécommunication, agroalimentaire, tourisme, etc.).

Un enseignement basé sur 4 axes (440h)

Axe 1 : APPRENDRE A COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC SES CIBLES (145 H)

1. Personal Branding et posture professionnelle
2. Ressources et outils numériques - Certification PIX obligatoire
3. Compréhension et usages de l'Intelligence Artificielle
4. Expression et communication
5. Développement des compétences relationnelles
6. Anglais professionnel

Axe 2: COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT D'UNE ENTREPRISE (120 H)

1. Compréhension des enjeux éthiques et sociaux dans le commerce
2. SPOC Enjeux de la transition écologique
3. Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
4. Techniques quantitatives et financières
5. Environnement juridique de l'entreprise et gestion des données des consommateurs
6. Management appliqué à l'équipe commerciale

Axe 3 : DEVELOPPER L'ACTIVITE ECONOMIQUE COMMERCIALE ET MARKETING D'UNE ENTREPRISE (135 H)

1. Démarche marketing et comportement du consommateur
2. Digitalisation de la stratégie marketing et communication
3. Marketing appliqué au point de vente et la gestion de la relation client
4. Pilotage d'une activité commerciale
5. Prospection et négociation commerciale

Axe 4 : METTRE EN PRATIQUE LES SAVOIRS ACQUIS (40 H)

- + SAE (situation d'apprentissage et d'évaluation) Démarche d'ouverture d'un point de vente
- + Stage



Informations pratiques

Coordinateur pédagogique
Julien GRIERE
Julien.griere2@universite-paris-saclay.fr

Lieu d'enseignement

IUT de Sceaux (RER B Sceaux) - 8 Avenue Cauchy, 92330 Sceaux

Informations pratiques

Coordinateur pédagogique
Julien GRIERE
Julien.griere2@universite-paris-saclay.fr