

UN ÉTUDIANT

UN DIPLÔMÉ

UN EMPLOI

# LICENCES PROFESSIONNELLES

IUT LYON 1 \_ L'EXCELLENCE TECHNOLOGIQUE IUT.UNIV-LYON1.FR

20  
18





# LICENCE PROFESSIONNELLE MGRC

## MANAGEMENT ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

CE DIPLÔME FORME DES CADRES COMMERCIAUX SPÉCIALISÉS EN GESTION DE LA RELATION CLIENTS.

### PUBLICS CONCERNÉS

- EFFECTIF 24 ÉTUDIANTS
- PRÉ-REQUIS BAC +2



### → STATUT :

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, PLAN DE FORMATION, CONGÉ INDIVIDUEL DE FORMATION (CIF), VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE.

### STATISTIQUES JUIN 2017 DIPLÔMÉS 2014

TAUX DE RETOUR DE 70,4%  
19 RÉPONDANTS

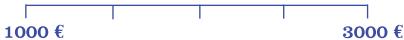


**100%** des répondants sont en emploi au moment de l'enquête dont **90,9%** en CDI

**81,8%** des répondants pensent que la formation est un bon moyen d'accès à l'emploi



**1714€**  
salaire net moyen mensuel hors prime



0 mois  
10 mois  
**3,4** mois, en moyenne, de recherche du premier emploi après l'obtention de la licence

Département Technique de Commercialisation

17, rue de France

69622 VILLEURBANNE

Responsable pédagogique :

Mme BAYART

Tel : 04.72.65.54.22

Mail : [iut.lp.mgrc@univ-lyon1.fr](mailto:iut.lp.mgrc@univ-lyon1.fr)

Service Formations Alternances, Relations Entreprises :

Tel : 04.72.65.53.15 / 54.42

Mail : [iut.fare@univ-lyon1.fr](mailto:iut.fare@univ-lyon1.fr)

### OBJECTIFS DU DIPLÔME

Former des professionnels capables de gérer des projets commerciaux et de développer les relations clients d'une entreprise. Autant dans les secteurs du service que de l'industrie, les futurs diplômés connaissent et maîtrisent les techniques et enjeux de gestion de la relation client dans les stratégies marketing. Ils sont capables de développer et fidéliser un portefeuille de clients, de prospection sur un nouveau marché ou segment, de concevoir et réaliser différents outils d'aide à la commercialisation et d'améliorer le suivi des clients (outil GRC/CRM).

Ils sont également formés pour anticiper l'intégration de futurs managers d'équipes commerciales et pour manager une équipe de collaborateurs commerciaux ou chargés de clientèle.

### CONTENU DE LA FORMATION

- ↗ Démarche opérationnelle de GRC : du marketing fondamental au marketing relationnel ;
- ↗ Outils informatiques au service de la GRC : fonctionnalités avancées des logiciels de bureautique ;
- ↗ Ressources humaines et management : accompagnement du projet professionnel ;
- ↗ Gestion de projet : stratégie et qualité, gestion d'exploitation et évaluation des performances, droit du travail, de la concurrence et de la consommation ;
- ↗ Langues vivantes : LV1 : anglais, LV2 : allemand, espagnol, italien ;
- ↗ Suivi de projet tuteuré : projet tuteuré, soutenance orale de projet ;
- ↗ Stage en alternance : stage en alternance, mémoire, soutenance orale.

### INSERTION PROFESSIONNELLE

- ↗ Chargé de relation clientèle dans l'industrie et les services,
- ↗ Chargé de marketing stratégique et opérationnel.

### ORGANISATION DE LA FORMATION

- ↗ Durée de la formation : 1 an en alternance ;
- ↗ Formation de base : Cours - TD - TP - Études de cas - Projets ;
- ↗ Rythme de formation : 38 semaines en entreprise et 14 semaines en formation (3 jours en entreprise et 2 jours en centre de formation par semaine).



**IUT.UNIV-LYON1.FR**

**SITE  
BOURG-EN  
-BRESSE**

71 rue Peter Fink  
01000 Bourg-en-Bresse

**SITE  
VILLEURBANNE  
DOUA**

1, rue de la Technologie  
69622 Villeurbanne Cedex

**SITE  
VILLEURBANNE  
GRATTE-CIEL**

17, rue France  
69627 Villeurbanne Cedex