Université Paris-Saclay
Partager

Email destinataire :
Vous devez renseigner un email valide
Envoyer
Une erreur est survenue. Merci de réessayer ultérieurement
Le mail de partage a bien été envoyé.
Ajouter au comparateur

DU Assistant Manager Commercial

Diplôme universitaire
Régime(s) d'inscription
Formation initiale
Langue(s) d'enseignement
Français

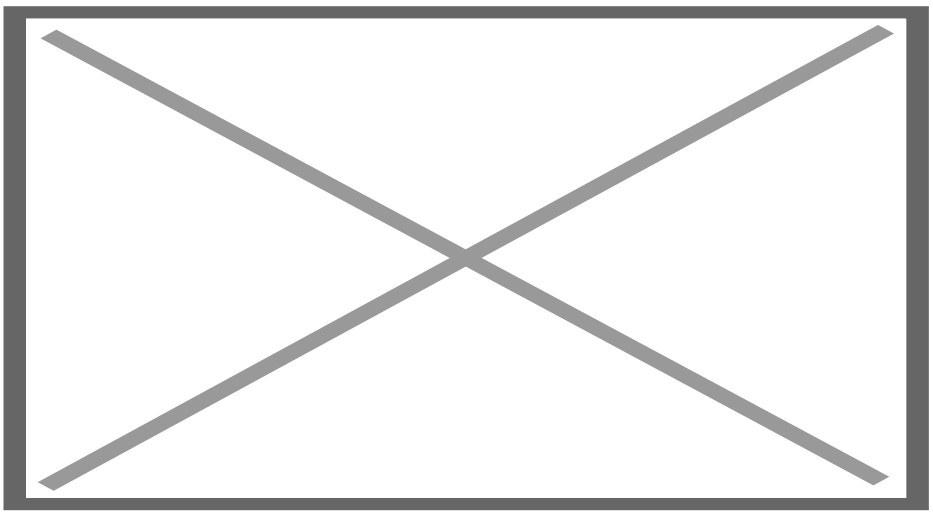
Le DU Assistant Manager Commercial est une formation accélérée d'un semestre, validée par un diplôme universitaire. Il forme à la **communication, à la compréhension de l'entreprise et à la mise en œuvre de stratégies marketing et commerciales**, tout en développant les compétences numériques, relationnelles et professionnelles nécessaires pour gérer et promouvoir une activité économique.

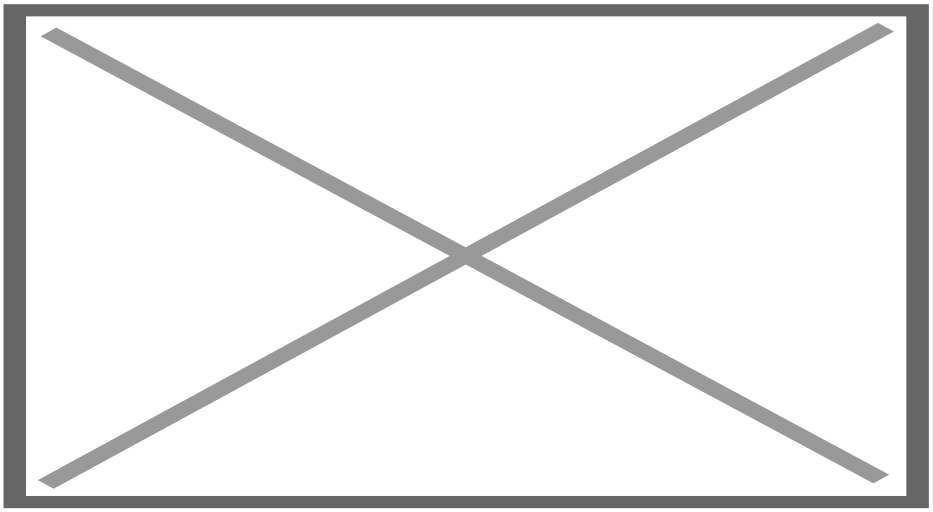
Le Diplôme Universitaire Assistant Manager Commercial est une **formation intensive d'un semestre** destinée aux étudiants souhaitant une insertion rapide sur le marché du travail. Ce parcours offre une approche pluridisciplinaire et opérationnelle.

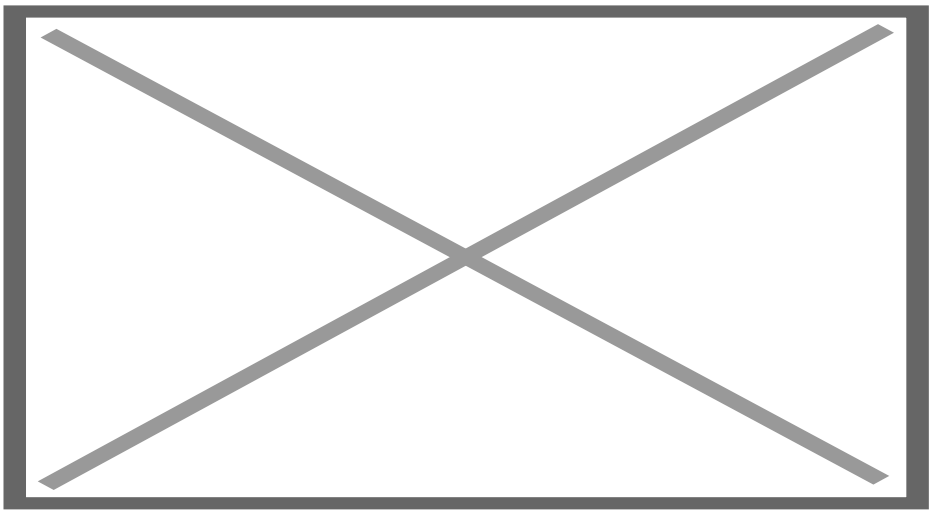
Basée sur une **pédagogie active** (« learning by doing »), la formation s'appuie sur des simulations, études de cas réels et projets concrets, favorisant l'acquisition de compétences immédiatement mobilisables en entreprise.

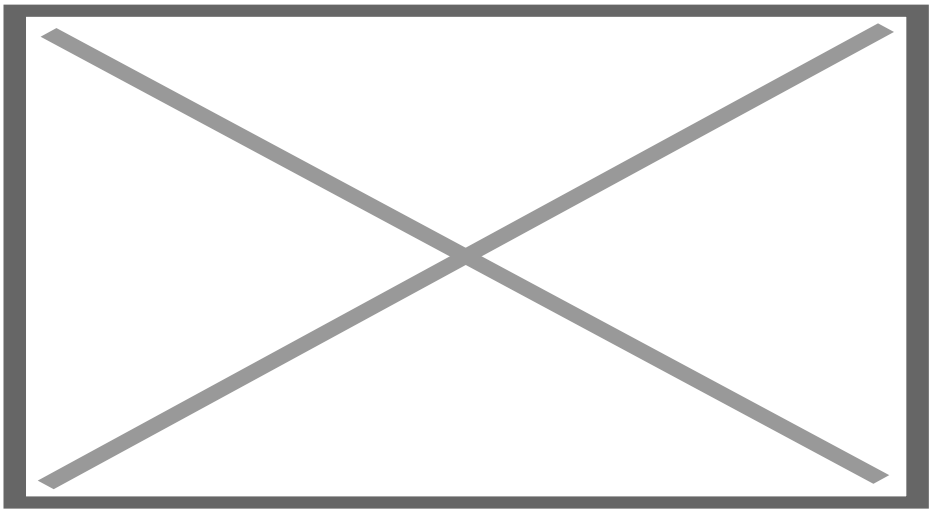
Résolument tournée vers les **enjeux contemporains**, la formation intègre également la maîtrise des outils numériques et de l'intelligence artificielle, garantissant une employabilité immédiate et une adaptabilité aux transformations du marché.

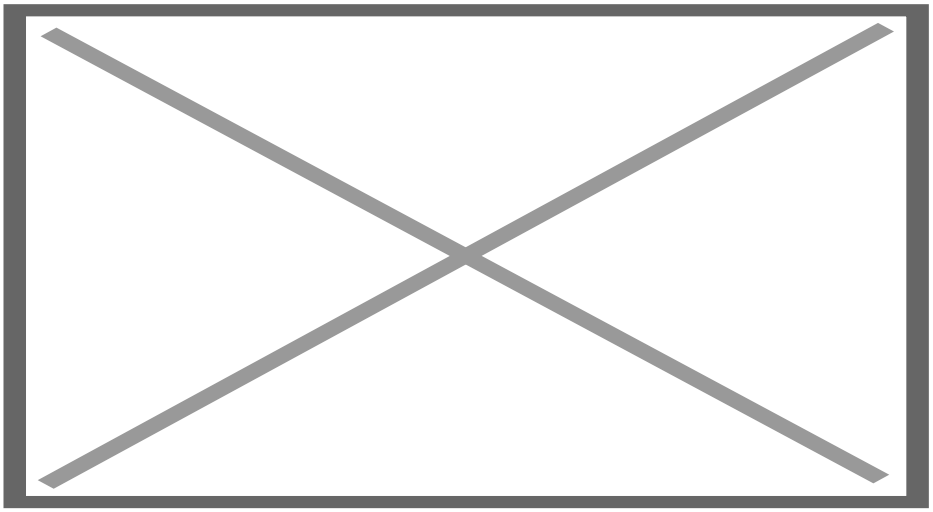
Télécharger la fiche détaillée











Informations

- Présentation
- Admission
- Programme

Présentation

Compétences

Axe 1 – Apprendre à communiquer efficacement avec ses cibles

- Être capable d’utiliser de manière autonome les outils et ressources numériques dans un cadre professionnel (certification PIX).
- Être capable de recourir à des outils d’intelligence artificielle pour améliorer la communication, la recherche d’informations et la création de contenus.
- Savoir s’exprimer avec clarté et pertinence à l’écrit comme à l’oral selon les situations de communication.
- Être capable d’adapter sa communication en fonction de son interlocuteur et du contexte.
- Savoir entretenir des relations professionnelles constructives et collaboratives.
- Être capable de communiquer en anglais dans des situations professionnelles courantes du commerce et du marketing.

Axe 2 – Comprendre l’environnement d’une entreprise

- Être capable d’identifier et d’analyser les enjeux éthiques, sociaux et environnementaux du commerce.
- Savoir intégrer les principes de la transition écologique dans la stratégie de l’entreprise.
- Comprendre la structure, le rôle et le fonctionnement d’une entreprise au sein de son marché.
- Être capable d’utiliser des outils quantitatifs et financiers pour appuyer la prise de décision.
- Connaître les règles juridiques essentielles à l’activité commerciale, notamment en matière de gestion des données consommateurs.

Axe 3 – Développer l’activité économique, commerciale et marketing d’une entreprise

- Être capable d’élaborer une démarche marketing adaptée aux besoins et comportements des consommateurs.
- Savoir concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing et de communication digitale.
- Être capable de piloter et d’évaluer la performance d’une activité commerciale.
- Savoir prospecter, négocier et conclure des ventes dans un cadre professionnel.

Axe 4 – Mettre en pratique les savoirs acquis

- Être capable de mobiliser l’ensemble des connaissances et compétences acquises dans un projet professionnel concret (ex. : ouverture d’un point de vente).
- Savoir analyser une situation professionnelle et proposer des solutions adaptées.
- Être capable de travailler en autonomie, de prendre des initiatives et de s’adapter à un environnement professionnel réel.

Objectifs pédagogiques

L'objectif est de former des **assistants managers commerciaux polyvalents, autonomes et adaptables**, capables de contribuer activement au développement commercial et à la performance globale d’une organisation.

Ce diplôme doit permettre :

- Développer une double compétence en **management** et **commerce** afin de renforcer la polyvalence et l’efficacité en entreprise.
- Favoriser l’acquisition de **compétences immédiatement mobilisables** grâce à une pédagogie active et professionnalisante.
- Garantir une **employabilité rapide** sur un marché en constante évolution, notamment grâce à la maîtrise des outils numériques et de l’intelligence artificielle.

Admission

Capacité d’accueil

Places

28

Public visé et prérequis

Cette formation s’adresse prioritairement :

- aux bacheliers qui souhaitent s’insérer rapidement sur le marché du travail (généraux, 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

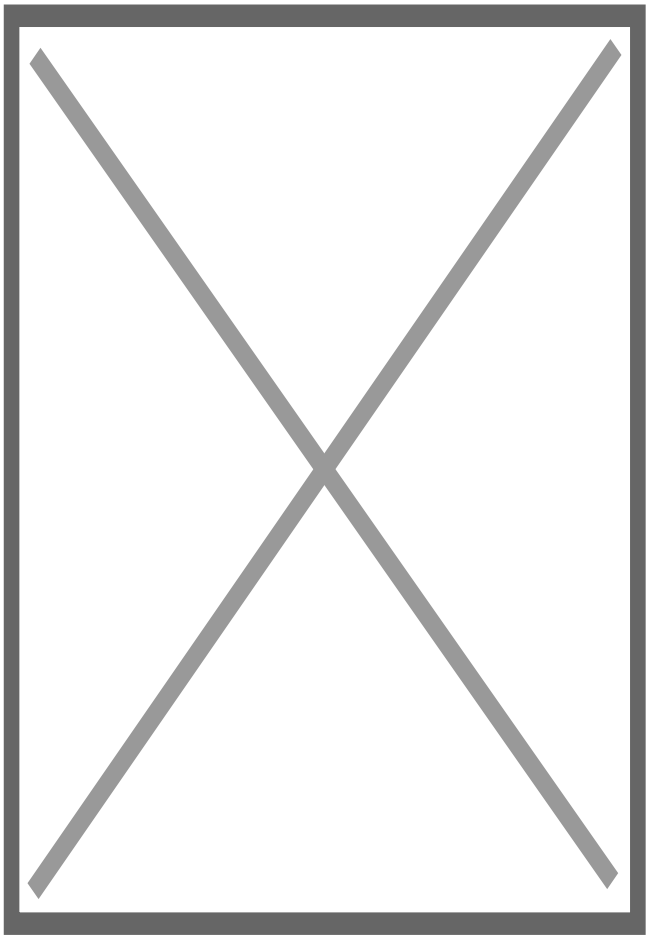
Programme

Lieu(x) d'enseignement

SCEAUX

Campus de la formation

Javascript est requis pour visualiser cette carte.



Sceaux Fontenay

Sceaux
Bus 194, 294, 390, 395
RER B Robinson
Voir
Restaurant CROUS
Résidence étudiante
Bibliothèque

Contact(s)

- **Caroline RICHÉ**
- **Julien GRIERE**

http://www.maison-sante.universite-paris-saclay.fr/formation/diplome-universitaire/du-assistant-manager-commercial