

Licence professionnelle Technico-commercial

Diplôme Licence professionnelle
Domaine d'étude Droit, Economie, Gestion
Mention Technico-commercial

Cette formation vise à former de futurs Technico-Commerciaux, à l'aise dans les relations clients et capable de suivre les évolutions du marché.

En alternance par contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Code diplôme : 25031271

Contrat d'apprentissage : obligation de souscrire à la CVEC (Contribution Vie Etudiante et de Campus)

Objectifs

- > Formation de technico-commerciaux et de responsables spécialisés dans le commerce B to B
- > Développement d'une démarche marketing et commerciale dans le secteur secondaire
- > Gestion d'un portefeuille clients, prospection et démarchage
- > Etablissement de devis, création d'une offre de produits et réponse à des appels d'offres,
- > Organisation et animation de salons, d'événements, ...



Pour qui ?

Public visé

- > BTS du secteur secondaire : Electrotechnique, Transport et Logistique, M.A.I., A.V.A., Technico-Commercial, M.I...
- > DUT du secteur secondaire : Mesures Physiques, G.M.P., G.E.I.I., R et T, G.I.M., Chimie...
- > L2 Sciences et Technologies
- > CPGE
- > Autres formations : nous consulter

Pré-requis

Obligatoires :

Etre titulaire d'un niveau bac+2

Conditions d'admission

- > Candidature sur <https://candidatures2.univ-st-etienne.fr>

Si vous n'êtes pas actuellement étudiant de l'Université Jean Monnet, créez un compte et suivez les étapes

- > La formation en apprentissage se fait avec [FormaSup Auvergne](#)
- > L'admission est définitive qu'après signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Compétences

- Avoir un bon relationnel dans le cadre de négociations commerciales avec un client
- Négocier avec la clientèle
- S'adapter aux évolutions du marché (produits/services)
- Maîtriser la différence entre produits et services

- Mettre en œuvre les processus de fabrication des produits techniques

- Maîtriser les normes de qualité
- Manager la qualité

- Gérer la relation client en cas d'impayé

- Maîtriser la rentabilité des actions proposées

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.

- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.

- Développer une argumentation avec esprit critique.

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.

- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Et après ?



Débouchés

Insertion professionnelle immédiate, très souvent dans l'entreprise où a été effectué l'apprentissage

métiers

- > Technico-Commercial sédentaire et/ou itinérant
- > Chef de produit
- > Acheteur(euse)
- > Attaché(e) commerciale(e)
- > Responsable du service après-vente
- > Responsable de la promotion des ventes
- > Responsable commercial d'un secteur géographique

Programme

UE 1 - enseignement professionnel - 295 h

Techniques de vente – Négociation

- > Vente et négociation
- > Relation Client / Fournisseur
- > Techniques Vente / Achat
- > Négociation en milieu industriel
- > Management de la force de vente

Marketing

- > Marketing
- Promotion et publicité
Marketing direct
Marketing industriel
Etudes commerciales

Formation stratégique et opérationnelle

- > Vente et innovation
- > Ventes et Appels d'offres
- > Vente et gestion de portefeuille de clientèle
- > Stratégies de marques, contrefaçon,
- > Intelligence Economique
- > Connaissance du monde des transports
- > Expression et Techniques d'entretien

UE 2 - enseignement général - 255 heures

- > Sciences économiques et juridiques - Stratégie
- > Commerce international
- > Qualité
- > Gestion de production
- > CMI (Connaissance des Métiers Industriels)
- > Expression, communication
- > Anglais
- > Négociation professionnelle en anglais
- > Gestion
- > Coût et rentabilité
- > Informatique
- > Statistiques commerciales

UE 3 - Projets tutorés - 150 h

Réalisation d'un projet, pendant la période universitaire, pour un donneur d'ordres

- > Exemples de missions confiées :
- > Etude de marché,
- > Enquête de satisfaction,
- > Organisation d'un évènement.

UE 4 - Activités en entreprise

Réalisation de missions commerciales sous la responsabilité d'un tuteur.

Méthode pédagogique

La formation rémunérée repose sur un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) comprenant 21 semaines à l'IUT, 31 semaines dans l'entreprise selon un rythme d'alternance 1 mois / 1 mois et d'après un calendrier préétabli

Equipe pédagogique

- > Des professeurs de l'enseignement supérieur, des professeurs certifiés et agrégés de l'enseignement secondaire.
- > Des professionnels du marketing, de la négociation, des transports, du commerce international qui assurent plus de la moitié des enseignements

Coût de l'inscription

€

Détail coût d'inscription

À la charge de l'entreprise et fonction du type de contrat

Contact

Responsable(s)

Bruno PERREAUD
Responsable de formation
iut-roanne-lptc@univ-st-etienne.fr

Contact(s) scolarité

Christelle PAVET
iut-roanne-scolarite@univ-st-etienne.fr
04 77 44 89 17