

LICENCE PROFESSIONNELLE TECHNICO-COMMERCIAL - PARCOURS COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

Type de diplôme : Licence professionnelle

Domaine ministériel : Droit, Economie, Gestion

Mention : Technico-commercial

Objectifs



Former des technico-commerciaux spécialisés dans la commercialisation de produits et services industriels. Ils font l'interface entre les équipes techniques et les forces commerciales. Capables d'accompagner techniquement une vente, ils développent les relations clients et s'adaptent aux évolutions des produits et des marchés.

Savoir faire et compétences

- * Réaliser une étude de marché et mettre en oeuvre une stratégie marketing
- * Analyser les besoins d'un client et formuler des propositions commerciales

PLUS D'INFOS

Durée : 1 an après un vac +2

Niveau d'étude : BAC +3

Public concerné

- * Formation initiale
- * Formation continue
- * Formation en alternance

Nature de la formation :

Diplôme national de l'enseignement supérieur

EN SAVOIR PLUS

[Site web de la formation](#)

ETABLISSEMENT(S)
PARTENAIRE(S)

CFA Sup 2000

- * Gérer les relations commerciales en B to B (professionnel à professionnel) : négociation achat
- * Gérer des relations commerciales en B to C (de professionnel à consommateur) : vente, publicité, e-commerce, communication internationale
- * Analyser l'ensemble des besoins et motivations du client
- * Maîtriser les techniques de communication et d'entretien commercial
- * Mettre en œuvre une approche globale de la relation clientèle

Contenu de la formation

Formation initiale

- * 422 heures de formation
- * 120 heures de projets tuteurés
- * 14 semaines de stage

Formation en apprentissage

- * 525 heures de formation
- * 103 heures de projets tuteurés
- * 33 semaines en entreprise

Rythme de l'alternance

- * 2 jours à l'IUT
- * 3 jours en entreprise
- * 5 semaines de congés payés

Missions en entreprise

- * Prospecter et fidéliser une clientèle de professionnels. Analyser leurs besoins, établir un cahier des charges et proposer une offre commerciale
- * Établir la proposition commerciale et mener la négociation technique, commerciale et financière jusqu'à la finalisation de la commande
- * Conclure tout ou partie des achats de matières premières, de produits élaborés ou semi-élaborés.

Prospecter les marchés, évaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux impératifs. Négocier les meilleures conditions

- * Assurer l'interface entre les fournisseurs, la production, la commercialisation et la recherche développement

Entreprises d'accueil

- * Apave
- * Rexel
- * Siemens
- * Airap
- * Sonepar
- * Peugeot-Citroën
- * STB
- * Daikin air conditioning
- * SFDO
- * Fraisa
- * Prolum
- * Integral process
- * Trygonal France

CFA partenaire



Contrôle des connaissances

La licence professionnelle est une formation annualisée.

Mode de contrôle : contrôle continu

Traitement de l'absence à une épreuve d'examen : toute absence à un contrôle des connaissances entraîne la note de zéro à ce contrôle. Dans le cas d'absence justifiée, l'étudiant devra prendre l'initiative de contacter l'enseignant concerné dans un délai d'une semaine après son retour. L'enseignant

pourra organiser une épreuve de rattrapage. Il n'est admis qu'un seul rattrapage par évaluation.

Mode d'obtention du diplôme de licence professionnelle :

- * la moyenne des notes des différentes UE, pondérées par les coefficients doit être supérieure ou égale à 10/20
- * la moyenne des UE de professionnalisation (UE 4 Projet tuteuré et UE 5 Activités en entreprise), pondérée par les coefficients, doit être supérieure ou égale à 10/20

Conditions d'accès

Après un bac+2

- * DUT Génie biologique (GB)
- * DUT Génie civil - construction durable (GC-CD)
- * DUT Génie électrique et informatique industrielle (GEII)
- * DUT Génie mécanique et productique (GMP)
- * DUT Génie industriel et maintenance (GIM)
- * DUT Génie thermique et énergie (GTE)
- * DUT Gestion logistique et transport (GLT)
- * DUT Métiers du multimédia et de l'internet (MMI)
- * DUT Mesures physiques (MP)
- * DUT Sciences et génie des matériaux (SGM)

- * BTS Conception et réalisation de carrosseries (CRC)
- * BTS Conception et réalisation de systèmes automatiques (CRSA)
- * BTS Électrotechnique (ETT)
- * BTS Industrialisation des produits mécaniques (IPM)
- * BTS Industrie des matériaux souples (IMS)
- * BTS Industries plastiques europlastic (IPE)
- * BTS Mécanique et automatismes industriels (MAI)
- * BTS Systèmes numériques (SN)
- * BTS Techniques physiques pour l'industrie et le laboratoire (TPIL)
- * BTS Traitement des matériaux (TM)

Recrutement sur dossier.

[Je crée mon dossier de candidature sur eCandidat](#)

Insertion professionnelle

- * Technico-commercial (terrain, itinérant ou sédentaire)
- * Chargé d'affaires (vente complexe)
- * Chargé de clientèle
- * Responsable commercial sédentaire

Composante

Institut universitaire de technologie de Cergy-Pontoise

Lieu(x) de la formation

St Martin

Contact(s) administratif(s)

Licence professionnelle Technico-commercial

Tel. 01 34 25 28 91

lp-tc@ml.u-cergy.fr

Site de Pontoise (Saint-Martin)

2 avenue Adolphe Chauvin

95302 Cergy-Pontoise cedex