

## Licence Professionnelle BAC + 3

# TECHNICO-COMMERCIAL : VENTE ET COMMERCIALISATION DE PRODUITS INDUSTRIELS

(Accréditation n° 20001299)

## Formation Continue

### PROGRAMME PÉDAGOGIQUE (\*) : 517H

#### OBJECTIF

Elle permet aux apprentis d'acquérir une expérience pratique des techniques de vente et de négociation, de maîtriser des outils conceptuels dans le domaine du marketing et de se spécialiser dans la famille des produits industriels.

A la fin de la formation, les apprentis possèdent une double compétence, technique et commerciale.

Ils sont à même de soutenir l'action commerciale et d'appréhender l'entreprise dans son contexte économique global. Capables d'implanter et de développer un produit de type industriel, d'exploiter et de rentabiliser un secteur, ils savent aussi, en tant qu'hommes et femmes de relation et de conseil, encadrer et motiver une équipe.

#### DURÉE / RYTHME

12 mois d'octobre à octobre

#### LIEU DE FORMATION

IUT EVE - Département GEII  
36 rue du Pelvoux – ZI de la Petite Montagne Nord  
91080 COURCOURONNES

#### PUBLIC ÉLIGIBLE

**Salariés, demandeurs d'emploi, individuels en reprise d'études :**

✓ **Titulaires d'un :**

BAC +2 (L2 ou L3, B.T.S, D.U.T, B.U.T), Diplôme étranger après avis de la Commission de Validation des Etudes

✓ **Non titulaires du diplôme requis** ayant bénéficié d'une procédure de Validation des Acquis Professionnels et Personnels. **(V.A.P.P. décret 1985)**

✓ Justifiant d'une expérience professionnelle dans le domaine concerné par la licence et **souhaitant bénéficiaire** d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience **(V.A.E. 2002)**

#### FINANCEMENT

Transition Pro – OPCO - Plan de formation – Reconversion ou Promotion par Alternance : Pro-A (Période de professionnalisation) – CPF – Autofinancement et/ou aides personnelles – Financement Pôle Emploi – Région, – Collectivités Territoriales

		S1	S2
<b>Communiquer et interagir en entreprise</b> UE11 (10 ECTS)	Expression et culture	15h	15h
	Anglais	17h	17h
	Psychosociologie des organisations	-	20h
	Informatique appliquée	18h	18h
<b>Comprendre l'environnement économique</b> UE12 (6 ECTS)	Histoire des techniques	-	15h
	Droit et fiscalité	-	30h
	Economie d'entreprise	18h	-
<b>Intégrer les techniques comptables et les méthodes qualité</b> UE13 (5 ECTS)	Calculs économiques	24h	-
	Gestion comptable et financière	24h	-
<b>Maîtrise des Techniques commerciales</b> UE21 (10 ECTS)	Communication commerciale	18h	-
	Vente et négociation	30h	-
	Gestion de la force de vente	20h	-
	Distribution industrielle	-	14h
	Logistique	12h	-
	Achats	-	12h
<b>Développer la clientèle</b> UE22 (9 ECTS)	Marketing fondamental	20h	-
	Marketing industriel	-	20h
	Marketing direct	12h	-
	Techniques du commerce international	-	18h
	Qualité	18h	-
<b>Projet tutoré</b> UE31 (8 ECTS) 141h	Projet tuteuré		
<b>Pratique Professionnelle</b> UE32 (12 ECTS)	Il se déroule au sein de l'entreprise sous la supervision d'un enseignant de la formation et donne lieu à la rédaction d'un mémoire et d'une soutenance orale.		

(\*) les heures sont données à titre indicatif – document non contractuel

### CONTACTS / CANDIDATURE

#### Service de la Formation Continue et Alternance

☎ 01 69 47 72 66 ou 72 40

✉ [formation-permanente@iut.univ-evry.fr](mailto:formation-permanente@iut.univ-evry.fr)

#### Responsable pédagogique

Mme Anne GEISLER

☎ 01 69 47 73 73

✉ [a.geisler@iut.univ-evry.fr](mailto:a.geisler@iut.univ-evry.fr)

#### Secrétariat pédagogique

Mme Sylvie OLIVER

☎ 01 69 47 73 73

✉ [s.oliver@iut.univ-evry.fr](mailto:s.oliver@iut.univ-evry.fr)