

Licence Professionnelle BAC + 3

TECHNICO-COMMERCIAL :

Vente et Commercialisation de Produits Industriels

(Accréditation n° 20150305)

Formation Continue

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.

Métiers préparés :

- ✓ Conseiller de clientèle sédentaire
- ✓ Négociateur itinérant
- ✓ Chef de produits
- ✓ Technico-commercial sédentaire
- ✓ Bureau d'études
- ✓ Acheteur en secteur industriel.

DURÉE / RYTHME

15 semaines en formation à l'IUT réparties en modules de 2 à 3 semaines / 37 semaines en entreprise réparties en modules de 4 à 12 semaines

LIEU DE FORMATION

IUT EVE - Département TCE
Cours Monseigneur Romero, 91025 EVRY

PUBLIC ÉLIGIBLE

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

- ✓ **Titulaires d'un :**
DUT, BTS technique ou technico-commercial ou L2 scientifique.
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 bénéficier** 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

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE (*) : 517H

		S1	S2
UE11 (10 ECTS) Communiquer et interagir en entreprise	Expression et culture	15h	15h
	Anglais	17h	17h
	Psychosociologie des organisations	-	20h
	Informatique appliquée	18h	18h
UE12 (6 ECTS) Comprendre l'environnement économique	Histoire des techniques	-	15h
	Droit et fiscalité	-	30h
	Economie d'entreprise	18h	-
UE13 (5 ECTS) Intégrer les techniques comptables et les méthodes qualité	Calculs économiques	24h	-
	Gestion comptable et financière	24h	-
UE21 (10 ECTS) Maîtrise des Techniques commerciales	Communication commerciale	18h	-
	Vente et négociation	30h	-
	Gestion de la force de vente	20h	-
	Distribution industrielle	-	14h
	Logistique	12h	-
	Achats	-	12h
UE22 (9 ECTS) Développer la clientèle	Marketing fondamental	20h	-
	Marketing industriel	-	20h
	Marketing direct	12h	-
	Techniques du commerce international	-	18h
Qualité	18h	-	
UE31 (8 ECTS) Projet tutoré	Projet tuteuré	141h	
UE32 (12 ECTS) Pratique Professionnelle	Stage en entreprise (16 semaines)	560h	

(*) 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

Responsable pédagogique

Mme Anne GEISLER
☎ 01 69 47 73 73
✉ a.geisler@iut.univ-evry.fr

Secrétariat pédagogique

(Site Romero)
☎ 01 69 47 73 64
✉ Secretariat-TC-EVRY@iut.univ-evry.fr