

Licence Professionnelle BAC + 3

TECHNICO-COMMERCIAL

Parcours : 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.

DURÉE / RYTHME

- ✓ 12 mois
- ✓ Enseignements et stages alternés

LIEU DE FORMATION

IUT EVE – Département TCE

Cours Monseigneur Roméro, 91000 ÉVRY

PUBLIC ÉLIGIBLE

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

- ✓ **Titulaires d'un :**
DUT, BTS technique ou technico-commercial ou L2 scientifique
- ✓ **Non titulaires du diplôme requis** ayant bénéficié d'une procédure de Validation des Acquis Professionnels et Personnels. (**V.A.P.P. décret 1985**)
- ✓ **Titulaire d'un diplôme étranger** ayant bénéficié d'une procédure de Validation des Etudes
- ✓ 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 64

✉ anne.geisler@univ-evry.fr

Secrétariat pédagogique

Mme Malika ROLNIN

☎ 01 69 47 73 64

✉ malika.rolnin@univ-evry.fr

PLANNING PREVISIONNEL 2024-2025

LP TECHNICO-COMMERCIAL : Vente et ommercialisation de Produits Industriels

Formation Continue

2024												2025																													
SEPTEMBRE			OCTOBRE			NOVEMBRE			DÉCEMBRE			JANVIER			FÉVRIER			MARS			AVRIL			MAI			JUIN			JUILLET			AOÛT			SEPTEMBRE			OCTOBRE		
D.	1		M.	1	F	V.	1		D.	1		M.	1		S.	1		S.	1		M.	1	F	J.	1		D.	1		M.	1	E	V.	1	E	L.	1	E	M.	1	
L.	2		M.	2	F	S.	2		L.	2	F	J.	2	E	D.	2		D.	2		M.	2	F	V.	2	E	L.	2	E	M.	2	E	S.	2		M.	2	E	J.	2	
M.	3		J.	3	F	D.	3		M.	3	F	V.	3	E	L.	3	E	L.	3	E	J.	3	F	S.	3		M.	3	E	J.	3	E	D.	3		M.	3	E	V.	3	
M.	4		V.	4	F	L.	4	E	M.	4	F	S.	4		M.	4	E	M.	4	E	V.	4	F	D.	4		M.	4	E	V.	4	E	L.	4	E	M.	4	E	S.	4	
J.	5		S.	5		M.	5	E	J.	5	F	D.	5		M.	5	E	M.	5	E	S.	5		L.	5	E	J.	5	E	S.	5		M.	5	E	V.	5	E	D.	5	
V.	6		D.	6		M.	6	E	V.	6	F	L.	6	E	J.	6	E	J.	6	E	D.	6		M.	6	E	V.	6	E	D.	6		M.	6	E	S.	6		L.	6	
S.	7		L.	7	F	J.	7	E	S.	7		M.	7	E	V.	7	E	V.	7	E	L.	7	E	M.	7	E	S.	7		L.	7	E	J.	7	E	D.	7		M.	7	
D.	8		M.	8	F	V.	8	E	D.	8		M.	8	E	S.	8		S.	8		M.	8	E	J.	8		D.	8	E	M.	8	E	V.	8	E	L.	8	E	M.	8	
L.	9		M.	9	F	S.	9		L.	9	E	J.	9	E	D.	9		D.	9		M.	9	E	V.	9	E	L.	9*	E	M.	9	E	S.	9		M.	9	E	J.	9	
M.	10		J.	10	F	D.	10		M.	10	E	V.	10	E	L.	10	E	L.	10	E	J.	10	E	S.	10		M.	10	E	J.	10	E	D.	10		M.	10	E	V.	10	
M.	11		V.	11	F	L.	11		M.	11	E	S.	11		M.	11	E	M.	11	E	V.	11	E	D.	11		M.	11	E	V.	11	E	L.	11	E	J.	11	E	S.	11	
J.	12		S.	12		M.	12	E	J.	12	E	D.	12		M.	12	E	M.	12	E	S.	12		L.	12	F	J.	12	E	S.	12		M.	12	E	V.	12	E	D.	12	
V.	13		D.	13		M.	13	E	V.	13	E	L.	13	F	J.	13	E	J.	13	E	D.	13		M.	13	F	V.	13	E	D.	13		M.	13	E	S.	13		L.	13	
S.	14		L.	14	F	J.	14	E	S.	14		M.	14	F	V.	14	E	V.	14	E	L.	14	E	M.	14	F	S.	14		L.	14		J.	14	E	D.	14		M.	14	
D.	15		M.	15	F	V.	15	E	D.	15		M.	15	F	S.	15		S.	15		M.	15	E	J.	15	F	D.	15		M.	15	E	V.	15		L.	15	E	M.	15	
L.	16		M.	16	F	S.	16		L.	16	E	J.	16	F	D.	16		D.	16		M.	16	E	V.	16	F	L.	16	F	M.	16	E	S.	16		M.	16	E	J.	16	
M.	17		J.	17	F	D.	17		M.	17	E	V.	17	F	L.	17	E	L.	17	F	J.	17	E	S.	17		M.	17	F	J.	17	E	D.	17		M.	17	F	V.	17	
M.	18		V.	18	F	L.	18	E	M.	18	E	S.	18		M.	18	E	M.	18	F	V.	18	E	D.	18		M.	18	F	V.	18	E	L.	18	E	J.	18	F	S.	18	
J.	19		S.	19		M.	19	E	J.	19	E	D.	19		M.	19	E	M.	19	F	S.	19		L.	19	F	J.	19	F	S.	19		M.	19	E	V.	19	F	D.	19	
V.	20		D.	20		M.	20	E	V.	20	E	L.	20	F	J.	20	E	J.	20	F	D.	20		M.	20	F	V.	20	F	D.	20		M.	20	E	S.	20		L.	20	
S.	21		L.	21	E	J.	21	E	S.	21		M.	21	F	V.	21	E	V.	21	F	L.	21		M.	21	F	S.	21		L.	21	E	J.	21	E	D.	21		M.	21	
D.	22		M.	22	E	V.	22	E	D.	22		M.	22	F	S.	22		S.	22		M.	22	E	J.	22	F	D.	22		M.	22	E	V.	22	E	L.	22		M.	22	
L.	23		M.	23	E	S.	23		L.	23	E	J.	23	F	D.	23		D.	23		M.	23	E	V.	23	F	L.	23	F	M.	23	E	S.	23		M.	23		J.	23	
M.	24		J.	24	E	D.	24		M.	24	E	V.	24	F	L.	24	E	L.	24	F	J.	24	E	S.	24		M.	24	F	J.	24	E	D.	24		M.	24		V.	24	
M.	25		V.	25	E	L.	25	F	M.	25		S.	25		M.	25	E	M.	25	F	V.	25	E	D.	25		M.	25	F	V.	25	E	L.	25	E	J.	25		S.	25	
J.	26		S.	26		M.	26	F	J.	26	E	D.	26		M.	26	E	M.	26	F	S.	26		L.	26	E	J.	26	F	S.	26		M.	26	E	V.	26		D.	26	
V.	27		D.	27		M.	27	F	V.	27	E	L.	27	F	D.	27		J.	27	F	D.	27		M.	27	E	V.	27	F	D.	27		M.	27	E	S.	27		L.	27	
S.	28		L.	28	E	J.	28	F	S.	28		M.	28	F	V.	28	E	V.	28	F	L.	28	E	M.	28	E	S.	28		L.	28	E	J.	28	E	D.	28		M.	28	
D.	29		M.	29	E	V.	29	F	D.	29		M.	29	F				S.	29		M.	29	E	J.	29		D.	29		M.	29	E	V.	29	E	L.	29		M.	29	
L.	30	F	M.	30	E	S.	30		L.	30	E	J.	30	F				D.	30		M.	30	E	V.	30	E	L.	30	E	M.	30	E	S.	30		M.	30		J.	30	
			J.	31	E				M.	31	E	V.	31	F				L.	31	F				S.	31				J.	31	E	D.	31					V.	31		

*L. 9 : Pentecôte

E. 0	9	14	16	7	20	10	17	9	12	22	20	12	0
F. 1	14	5	5	15	0	11	4	10	10	0	0	3	0

entreprise formation Férié WE

Date de début de la formation	30/09/2024
Date de fin de la formation	19/09/2025

NB jour entreprise	80
NB jour formation	78
TOTAL	158

NB HEURE entreprise	560
NB HEURE formation	517
TOTAL	1077

NB SEM entreprise	16
NB SEM formation	16
TOTAL	32

* Les 80 jours de stage sont à définir sur les périodes grisées et à indiquer sur la convention de stage

(sous réserve de modification)