

IUT DE CRÉTEIL-VITRY

LICENCE PROFESSIONNELLE EN ALTERNANCE

Technico-commercial

Commercialisation des produits et services industriels



LICENCE PROFESSIONNELLE

Commercialisation des produits et services industriels

OBJECTIFS

Titulaire d'un Bac + 2 dans les secteurs scientifiques et techniques, la licence professionnelle vous offre une formation commerciale qui vous permettra de devenir un véritable technico-commercial.



SPÉCIFICITÉS

- Diplôme universitaire de niveau BAC + 3 à vocation professionnelle, proposé en alternance avec UPEC.CFA
- **Rythme de l'alternance :**
2 semaines à l'IUT /
3 semaines en entreprise
- **Calendrier pédagogique :**
600 heures de formation réparties de septembre à septembre.



LES PLUS DE LA FORMATION

- Des enseignements en petits groupes
- Cours assurés par des enseignants et des professionnels
- Un projet tutoré réalisé en lien avec une problématique d'étude de l'entreprise d'accueil
- Alternance : mode de formation rémunéré



Résolument orienté « insertion professionnelle », le programme privilégie autant les contenus théoriques que les approches pratiques à travers 5 unités d'enseignement, dont 2 unités professionnelles.

PARTENAIRES ENTREPRISES

- ORANGE BUSINESS SERVICES
- DISTRIMESURE
- MARECHAL ELECTRIC
- AIR LIQUIDE
- SONEPAR
- LABO & Co
- REXEL
- SOCOMEC
- ALSTOM POWER
- SFR
- APAVE
- OREXAD
- Etc...

5 UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

UE 1

Culture générale et outils professionnels

- Expression écrite et orale professionnelle
- Anglais
- NTIC et traitement informatique des données
- Culture générale
- Anglais des affaires

UE 2

Environnement de la fonction commerciale

- Comptabilité et gestion budgétaire
- Droit
- Connaissance des marchés - Économie industrielle
- Qualité : Normes et certification
- Achat et logistique industriels
- Gestion des activités à l'international

UE 3

Négociation et dynamique commerciales

- Négociation et techniques de vente
- Introduction au marketing industriel
- Marketing industriel opérationnel
- Distribution et nouvelles technologies
- Organisation et gestion commerciale
- Veille environnementale et analyse des données

UE 4

Projet tutoré

UE 5

Activité en entreprise



DÉBOUCHÉS

- Les titulaires de la licence professionnelle sont recrutés sur des postes de technico-commerciaux à fortes compétences technologiques.
- Une excellente insertion professionnelle proche de 100% des diplômés.
- Des salaires attractifs : entre 25 et 35 K€ hors primes.

PUBLIC CONCERNÉ ET CONDITIONS D'ADMISSION

Titulaires d'un Bac +2 scientifique et technique (DUT, BTS, L2 validée...) ou équivalent dans le cadre de la formation continue.

L'admission dans un cycle en alternance repose sur une double sélection : par l'IUT sur critères pédagogiques et par l'entreprise d'accueil selon ses critères d'embauche.

Pour les contrats d'apprentissage et de professionnalisation, les candidats doivent répondre aux conditions légales en vigueur.

Pour la formation continue (salariés ou autres situations), contactez le service partenariats entreprises :
pe-iutcv@u-pec.fr
01 45 17 16 88



TÉMOIGNAGE

Oriane - promo2014

« Après une année en alternance dans l'entreprise Distrimesure, j'ai été recrutée chez MOOG Sarl. Les compétences acquises durant ma licence professionnelle m'ont permis de m'adapter tout de suite à mon environnement de travail et de comprendre les enjeux du marché sur lequel j'évolue. On me confie régulièrement de nouvelles responsabilités et mes missions en sont d'autant plus variées : offres commerciales, suivi des clients, conseils techniques, interlocuteur technique entre le bureau français et espagnol, etc. Et le salaire est vraiment très intéressant pour un premier emploi! »



CONTACTS

Responsable de la formation

Jeanne-Zoé LECORCHE
jeanne-zoe.lecorche@u-pec.fr

Secrétariat pédagogique

Département Techniques de commercialisation
lptc-iutcv@u-pec.fr
01 45 17 19 25

Scolarité IUT

01 45 17 16 84 • scoi-iutcv@u-pec.fr

INFORMATIONS - CANDIDATURES

iut.u-pec.fr

A yellow circular logo with the word 'CRÉTEIL' written in black, uppercase letters.