

IUT de Créteil-Vitry

Site de Créteil

Licence Professionnelle



en alternance

Technico-commercial
**Commercialisation
des produits
et services industriels**



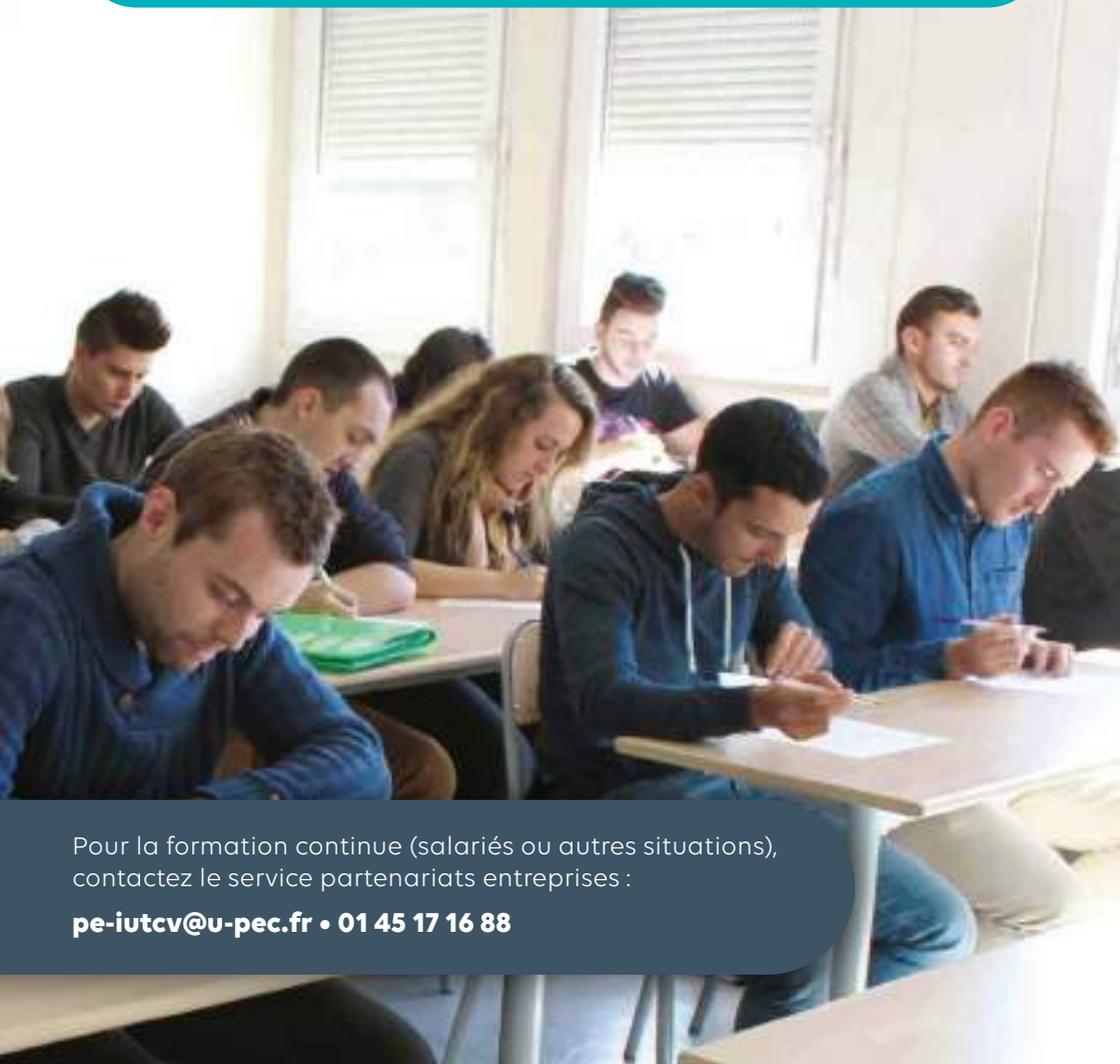
Public concerné et conditions d'admission



Titulaires d'un Bac +2 scientifique et technique (BUT2, 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

Licence en alternance 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 technicocommercial.

Spécificités

**BAC+ 3
à vocation
professionnelle**
proposé en
alternance avec



**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 + 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 6 unités d'enseignement, dont 2 unités professionnelles.

5

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

1 CULTURE GÉNÉRALE ET OUTILS PROFESSIONNELS

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

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

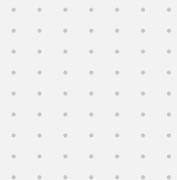
2 ENVIRONNEMENT DE LA FONCTION COMMERCIALE

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

4 PROJET TUTORÉ

5 ACTIVITÉ EN ENTREPRISE

La licence professionnelle délivre 60 ECTS (European Credits Transfer System)





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.



Partenaires entreprises

- Orange business services
- Labo & Co
- Apave
- Distrimesure
- Rexel
- Orexad
- Marechal Electric
- Socomec
- etc...
- Air Liquide
- Alstom Power
- SFR
- Sonepar





Témoignage



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 !

ORIANE

Promo 2014



J'ai fait mon apprentissage chez Thermor, après un bac+2 en Génie Biologique. Après la licence professionnelle CPSI, j'ai continué en master d'ingénierie d'affaires, toujours en alternance dans la même entreprise. Dès que j'ai mis mon CV en ligne, avant même d'avoir mon diplôme, j'ai été contactée par Dufour, une entreprise dont le secteur d'activité correspond à une de mes passions : la voile. Je suis ainsi devenue responsable commerciale chez Dufour. Ma mission ? Je gère l'intégralité du réseau francophone de concessionnaires chargés de vendre nos voiliers : un poste de rêve ! La licence professionnelle CPSI est une formation personnalisée, j'y ai acquis des compétences transversales qui me permettent maintenant de travailler avec tous les services de mon entreprise. Je suis ravie d'avoir pu me réorienter dans le commerce technique dès ma troisième année d'études, je n'aurais peut-être pas eu le courage de le faire si j'avais dû tout recommencer à zéro. Quant au salaire, ça fait partie du travail d'un commercial de savoir négocier, et j'ai plutôt bien joué !

FANNY

Promo 2021



CONTACTS

Responsable de la formation

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

Secrétariat pédagogique

Département Techniques
de commercialisation
Lydia MARTIN
Tél. : 01 45 17 19 25
E-mail : lptc-iutcv@u-pec.fr

Scolarité IUT

Tél. : 01 45 17 16 84
Email : scol-iutcv@u-pec.fr

Informations et candidatures

iut.u-pec.fr