

PROGRAMME DE FORMATION – LP TC

LICENCE PROFESSIONNELLE TECHNICO-COMMERCIAL

505 H

PRÉ-REQUIS :

Titulaire d'un DUT ou d'un BTS dans un domaine technique (Maintenance, Electronique, Conception, Système automatisé, Production mécanique, Chimie, Agro-alimentaire, Optique, Biologie, Agricole, ...) ou dans le domaine tertiaire (TC, NRC, MUC, ...) ou d'un niveau validé en licence 2 ou 3 sciences et technologies.

OBJECTIFS PRINCIPAUX DE LA FORMATION :

Formation de technico-commerciaux et de responsables spécialisés dans la commercialisation de produits et de services.

- Développement d'une démarche marketing et commerciale,
- Gestion d'un portefeuille clients, prospection et démarchage,
- Etablissement d'un devis, création d'une offre de produits et réponse à des appels d'offres,
- Organisation et animation d'événements : salons, journées techniques, démonstration de matériels, ...
- Négociations clients et/ou fournisseurs
- ...

GRAND DOMAINE	COMPETENCES ATTENDUES	DISCIPLINES CONCERNEES	DUREE (EN H)
UE 1 Adaptation (14,5 ECTS)	-Etre capable de différencier Vente et Négociation -Etre capable de respecter le canevas de la vente et placer le contexte (prix vs performance) d'une négociation -Etre assertif, orienté solution gagnant/gagnant -Etre capable de comprendre les besoins et exigences clients -Etre capable de faire connaître ses produits -Etre capable de gérer son Portefeuille de Clients et Prospects de manière optimisée – avec affectation des ressources associées au Plan d'Actions Commerciales -Etre capable de choisir le moyen de transports adéquats compte tenu des contraintes de temps, de coût, de réglementation, ...	<ul style="list-style-type: none"> • Vente et négociation • Marketing • Promotion et publicité • Vente et appels d'offre • Vente et gestion de portefeuille • Connaissance du monde des transports • Commerce international • Etudes commerciales • Economie, Gestion, Droit • Physique de base • Schématisation et dessin industriel • Expression et techniques d'entretien 	205
UE 2 Communication (6 ECTS)	-Lire, écrire, parler avec un niveau suffisant en Anglais -Etre capable de rédiger un courrier, un mail, une note de service en Français -Savoir communiquer avec son équipe -Etre capable d'effectuer les calculs de bases (pourcentages, intérêts, remises, ...) -Etre capable de créer/modifier une feuille de calcul électronique (à l'aide d'un tableur) -Etre capable d'effectuer un publipostage avec un traitement de texte.	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais • Expression écrite et orale • Management de la Force de vente • Statistiques commerciales • TIC 	75
UE 3 Négociation (7,5 ECTS)	-Etre capable de mettre en œuvre en situation les techniques de ventes et d'achat -Savoir adapter une stratégie commerciale dans le contexte plus large d'une stratégie d'entreprise -Etre capable d'appréhender le commerce dans ses dimensions économiques et législatives -Etre capable d'établir un prix de vente en tenant compte des différents coûts (directs et indirects)	<ul style="list-style-type: none"> • Techniques de ventes/achats • Marketing direct • Relation client/fournisseur • Environnement économique et juridique • Organisation d'entreprise • Coût et rentabilité • Qualité, analyse de la valeur, normes 	105
UE 4 Professionnalisation (9 ECTS)	-Etre capable de mener une négociation commerciale (éventuellement en anglais) -Etre capable d'identifier les différents mécanismes et intervenants dans la production industrielle et connaître leur rôle et fonction.	<ul style="list-style-type: none"> • Négociier en milieu industriel • Négociation professionnelle en anglais • Gestion de production • Connaissance de métiers industriels • Métrologie • Marketing industriel 	120
UE 5 Projet tuteuré (7 ECTS)	-Mettre en application les connaissances théoriques au service d'un projet pour un donneur d'ordre autre que l'entreprise d'alternance		150
UE 6 Stage en entreprise (16 ECTS)	-Mettre en application les connaissances théoriques au service d'un projet		1085

TOTAL HEURES DE FORMATION (en présentiel) = 505 H