

TC

LICENCE
PROFESSIONNELLE

TECHNICO-
COMMERCIAL

DEVENEZ TECHNICO-COMMERCIAL

Les points forts de la formation

CDD-CDI-Alt.
100%
D'INSERTION
PRO

- ▶ Acquisition d'une double compétence ;
- ▶ Une pédagogie de projet (lancement d'un produit innovant ou amélioration d'un produit existant) ;
- ▶ Parcours spécifique d'adaptation en fonction des profils (technique ou commercial) ;
- ▶ Approche internationale : projet tutoré en français et en anglais ;
- ▶ Approche globale de la commercialisation d'un produit ou service ;
- ▶ 100% de réussite au diplôme* ;
- ▶ 100% d'insertion pro. (CDD, CDI, alternance)*

* les taux indiqués valent pour l'année N-1



J'ai

Le goût de la relation client ;

Un intérêt pour la prospection et la négociation ;

Je suis curieux et ambitieux, j'aime les défis de toute sorte ;

Un DUT tertiaire : TC, GACO, GEA ou un BTS tertiaire: TC, NDRC, MUC ... ou une L2 tertiaire ;

Un DUT secondaire : GMP, GEII, MPh, GB ou un BTS technique : mécanique, automatisme, électronique, plasturgie ... ou une L2 secondaire ;

Me forme dans les domaines de la vente, de la prospection, de la négociation, des achats ;
M'initie à la technique ;

Avec la LP TC, je

Maîtrise les outils de la GRC, de la vente par téléphone, du mailing ;

Suis capable de suivre les dossiers des clients, d'établir des devis, de faire de la veille sur les marchés, d'élaborer des tableaux de bord ;

Développe les marchés nationaux voire internationaux et comprends mon environnement ;

Suis apte à prendre en charge un client de A à Z qu'il soit professionnel ou particulier.



Débouchés & Métiers



Les entreprises ► **Industries plastiques (EVENPLAST), de mécanique générale (MAPAL), d'électronique-automatisme (CROUZET AUTOMATISME), revendeurs de pièces (CETIB PORTRON), installateur de chaudière (ENERGECO), de piscines (DESJOYAUX)...**

Les métiers ► **Chargé d'affaires, vendeur itinérant, Technico-commercial itinérant, Technico-commercial sédentaire...**



Exemples de missions d'alternance

Émeline	OREXAD	Ma mission consiste à répondre aux besoins des clients par téléphone et à leur proposer le produit adapté à leur demande.
Gilchrist	LE BLANCHISSEUR	Je dois prospecter sur le marché français afin de trouver de nouveaux clients. Mon entreprise vend des solutions de nettoyage d'habits professionnels.
Hugo	COMELY	Je suis chargé d'affaires. Je rends visite au client, je prends les mesures et je lui propose une solution clef en main qui répond à ses besoins.



Programme

Grands Domaines	Quelques Matières
LA VENTE ET LA NÉGOCIATION	Simulations de vente, stratégie de négociation, phoning, animation d'une force de vente
LA CONNAISSANCE DES MARCHÉS (CLIENTS ET CONCURRENTS)	Marketing mix, veille stratégique, connaissance de l'environnement économique et social des entreprises
LES DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT À LA VENTE	Les outils de la GRC, mailing, fiches techniques, vidéos de présentation, le e-marketing industriel, e-commerce
LES PROCÉDÉS TECHNIQUES	Connaissance des matériaux, des procédés de fabrication, dessin industriel, physique de base
LES OUTILS DE GESTION	Comptabilité, gestion, calcul des coûts

Moyens pédagogiques et/ou techniques innovants :

- Le suivi de l'étudiant passe par le livret d'apprentissage électronique
- Les étudiants travaillent sur les outils informatiques
- Préparation du TOEIC

RENSEIGNEMENTS, CANDIDATURES, INSCRIPTIONS

Département GMP ; iutgmp@univ-st-etienne.fr ; 04.77.46.34.39

Service Formations et Entreprises ; iutse-formation@univ-st-etienne.fr ; 04.77.46.33.21
28, avenue Léon Jouhaux CS 92320 42023 Saint-Etienne

www.iut.univ-st-etienne.fr



Fiche RNCP n° 30163

Comment postuler :

Candidature via www.iut.univ-st-etienne.fr
Pré-sélection sur dossier, puis entretien d'admissibilité

Validation du diplôme :

- Contrôle continu (IUT et entreprise) et rapport d'alternance + soutenance
- Moyenne générale des UE égale ou supérieure à 10 + moyenne note entreprise et note projet Tutoré égale ou supérieure à 10.
- Pas de validation par blocs de compétences. Pas d'équivalence possible

Équipe pédagogique :

Enseignants de l'IUT et intervenants professionnels (**56% d'intervenants pro**)

Durée de la formation :

1 an

Rythme d'alternance :

2 semaines IUT / 3 semaines entreprise

Comment bénéficier de la formation :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Congé de formation, ProA
- Demandeurs d'emploi
- Possibilité de Validation des Acquis de l'Expérience

Coût de la formation :

- Formation gratuite pour les apprentis
- Employeurs : financement OPCO selon tarifs France Compétences

Accessibilité :

Pour toute personne en situation de handicap, merci de nous contacter : iutse-formation@univ-st-etienne.fr

