



IUT DE ROANNE

 5 B.U.T.

 6 LICENCES
PROFESSIONNELLES

 DUETI



LP TC

LICENCE PROFESSIONNELLE TECHNO-COMMERCIAL

*Bachelor's degree
in Marketing*

EN ALTERNANCE

Formation
encadrée



Compétences visées

**Formation de technico-commerciaux
et de responsables spécialisés dans le commerce
B to B.**

- Développement d'une démarche marketing et commerciale dans le secteur secondaire.
- Appréhension des évolutions de l'environnement économique et juridique.
- Gestion d'un portefeuille clients, prospection et démarchage.
- Établissement de devis, création d'offres de produits et réponse à des appels d'offres.
- Participation, animation, organisation d'événements (salons...).



Équipe pédagogique

Professeurs de l'enseignement supérieur, professeurs certifiés et agrégés de l'enseignement secondaire.

Professionnels du marketing, de la négociation, des transports, du commerce international qui assurent plus de la moitié des enseignements.

Un double tutorat Entreprise - IUT.



Admission sur dossier

- BTS du secteur secondaire : Électrotechnique, Transport et Logistique, M.A.I, A.V.A, Technico-Commercial, M.I...
- BTS du secteur tertiaire : NRC, MUC...
- D.U.T. du secteur secondaire : Mesures Physiques, G.M.P, G.E.I.I, RT, G.I.M, Chimie...
- D.U.T. du secteur tertiaire : GEA, GACO, TC...
- L2 Sciences et Technologies
- CPGE
- Autres formations : nous consulter

**Admission définitive uniquement
à la signature du contrat
(apprentissage ou professionnalisation)
avec l'entreprise d'accueil.**

Candidature sur e-candidat :
www.iut-roanne.fr



Responsable pédagogique
et relations entreprises
Bruno PERREAUD, 04 77 44 89 36
ou 04 77 44 89 59
Secrétariat, 04 77 44 89 10

iut-roanne-lptc@univ-st-etienne.fr

450h

de formation

34

semaines en entreprise
selon un rythme
d'alternance :
2 semaines à l'IUT
3 semaines en entreprise

**Évaluation
en contrôle
continu**

**Le projet tutoré
et le stage font chacun
l'objet de rapports
et de soutenances orales**

PROGRAMME DES ÉTUDES

En alternance exclusivement (Horaires à titre indicatif)

Formation universitaire

UE 1 Adaptation 150 H - 14 ECTS

- Vente et Négociation
- Marketing
- Études Commerciales
- Promotion et Publicité
- Économie
- Gestion
- Commerce international
- Droit
- Physique de base
- Schématisation et dessin industriel

UE 2 Communication 75 H - 6 ECTS

- Anglais
- Expression écrite et orale
- Management de la Force de Vente
- Statistiques commerciales
- Informatique
- Stratégie
- Organisation d'entreprise
- Qualité
- Coût et rentabilité

UE 3 Négociation 105 H - 8 ECTS

- Techniques ventes/achats
- Marketing direct
- Organisation d'entreprise
- Relation client/fournisseur
- Environnement économique et juridique

UE 4 Professionnalisation 120 H - 9 ECTS

- Négociateur en milieu industriel
- Négociation professionnelle en anglais
- Gestion de production
- Métrologie
- Marketing industriel
- Connaissance des métiers industriels
- Gestion de la relation client

UE 5 Projets tutorés 150 H - 7 ECTS

Le projet est mené pendant la période universitaire dans le cadre d'un travail en groupe et répond aux attentes d'un donneur d'ordres.

Exemple de missions confiées :

- Étude de marché
- Enquête de satisfaction
- Organisation d'un événement

Activités en entreprise

UE 6 Projet industriel en entreprise 1120 H - 16 ECTS

Activités en entreprise

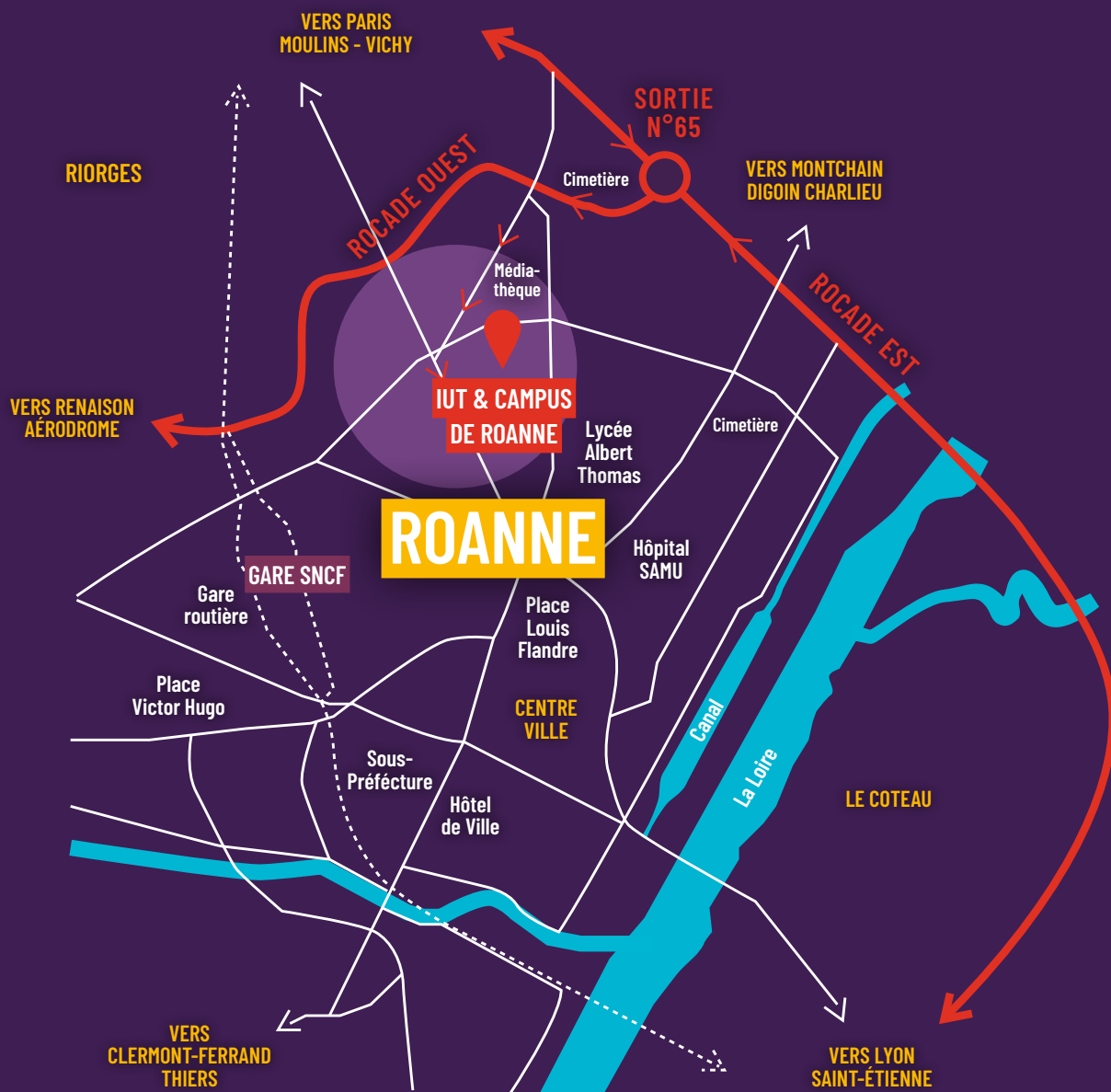
Quelques exemples de missions :

- Prospection téléphonique et terrain
- Gestion d'un portefeuille clients
- Réalisation d'études de marché
- Analyse de la concurrence
- Réalisation d'un plan de communication
- Réalisation et suivi de devis
- Accueil clients au comptoir
Sélection / Saisie des fournisseurs
- Gestion des relations avec les fournisseurs

Métiers

- Technico-Commercial
- Chef de produit
- Acheteur(euse)
- Attaché(e) commercial(e)
- Responsable du service après-vente
- Responsable de la promotion des ventes

PLAN D'ACCÈS AU CAMPUS PIERRE MENDÈS FRANCE



IUT DE ROANNE

20, avenue de Paris
42334 ROANNE cedex
Tel : 04 77 44 89 13

