



Licence professionnelle Technico-commercial

Diplôme **Licence professionnelle**
Domaine d'étude **Droit, Economie, Gestion**
Mention **Technico-commercial**

La licence professionnelle technico-commercial (TC) forme des jeunes issus d'une formation technique ou scientifique aux techniques commerciales. Elle a pour objectifs de former des étudiants afin d'élargir leur référentiel de compétences de façon à pouvoir occuper des responsabilités commerciales dans des entreprises proposant des produits ou services techniques ou scientifiques. A l'issue de cette formation, les étudiants bénéficient d'une double compétence technico-commerciale, fortement appréciée par les entreprises et source d'évolution professionnelle.

- > En contrat d'apprentissage
- > Durée des études : 1 an
- > Formation IUT 1/3 du temps (35 h de cours par semaine)
- > Travail en entreprise 2/3 du temps
- > Diplôme national, délivré par l'Université Jean-Monnet (Code diplôme : 25031271)
- > Une équipe pédagogique de professeurs et de professionnels du secteur des services

Objectifs



■
Véritable ambassadeur des marques qu'il représente, l'attaché commercial est chargé de convaincre ses clients d'acheter les produits dont il s'occupe, mais aussi de décrocher de nouveaux marchés.

- > 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
- > Gestion d'un portefeuille clients, prospection et démarchage
- > Établissement de devis, création d'une offre de produits et réponse à des appels d'offres,
- > Organisation et animation de salons, d'événements, ...

Pour qui ?

Public visé

- > BTS du secteur secondaire : Electrotechnique, Transport et Logistique, M.A.I., A.V.A., Technico-Commercial, M.I...
- > DUT du secteur secondaire : Mesures Physiques, G.M.P., G.E.I.I., R et T, G.I.M., Chimie...
- > L2 Sciences et Technologies
- > CPGE
- > Autres formations : nous consulter

Pré-requis

Obligatoires :

Etre titulaire d'un niveau bac+2

Conditions d'admission

Admission sur dossier et entretien

Admission définitive à la signature du contrat d'apprentissage avec l'entreprise d'accueil

- > OUVERTURE DES CANDIDATURES **JANVIER 2022** : Candidature sur <https://candidatures2.univ-st-etienne.fr>
- > DÉBUT DE LA FORMATION : **Septembre 2022**

Si vous n'êtes pas actuellement étudiant de l'Université Jean Monnet, créez un compte et suivez les étapes.

Les candidatures examinées par l'IUT sont transmises aux entreprises partenaires qui choisiront leurs futurs alternants. Le candidat a la possibilité de proposer une entreprise d'accueil. Ce choix sera soumis à l'approbation du responsable de la licence TC.

La formation en apprentissage se fait avec [FormaSup Auvergne](#)

Compétences

- Avoir un bon relationnel dans le cadre de négociations commerciales avec un client
- Négocier avec la clientèle
- S'adapter aux évolutions du marché (produits/services)
- Maîtriser la différence entre produits et services

- Mettre en œuvre les processus de fabrication des produits techniques

- Maîtriser les normes de qualité
- Manager la qualité

- Gérer la relation client en cas d'impayé

- Maîtriser la rentabilité des actions proposées

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Et après ?



Débouchés

Insertion pro

Insertion professionnelle immédiate, très souvent dans l'entreprise où a été effectué l'apprentissage

Métiers

- > Technico-Commercial sédentaire et/ou itinérant
- > Chef de produit
- > Acheteur(euse)
- > Attaché(e) commerciale(e)
- > Responsable du service après-vente
- > Responsable de la promotion des ventes
- > Responsable commercial d'un secteur géographique

Programme

UE 1 - enseignement professionnel - 295 h

Techniques de vente – Négociation

- > Vente et négociation
- > Relation Client / Fournisseur
- > Techniques Vente / Achat
- > Négociation en milieu industriel
- > Management de la force de vente

Marketing

- > Marketing
- Promotion et publicité
- Marketing direct
- Marketing industriel
- Etudes commerciales

Formation stratégique et opérationnelle

- > Vente et innovation
- > Ventes et Appels d'offres
- > Vente et gestion de portefeuille de clientèle
- > Stratégies de marques, contrefaçon,
- > Intelligence Economique
- > Connaissance du monde des transports
- > Expression et Techniques d'entretien

UE 2 - enseignement général - 255 heures

- > Sciences économiques et juridiques - Stratégie
- > Commerce international
- > Qualité
- > Gestion de production
- > CMI (Connaissance des Métiers Industriels)
- > Expression, communication
- > Anglais
- > Négociation professionnelle en anglais
- > Gestion
- > Coût et rentabilité
- > Informatique
- > Statistiques commerciales

UE 3 - Projets tutorés - 150 h

Réalisation d'un projet, pendant la période universitaire, pour un donneur d'ordres

- > Exemples de missions confiées :
- > Etude de marché,
- > Enquête de satisfaction,
- > Organisation d'un évènement.

UE 4 - Activités en entreprise

Réalisation de missions commerciales sous la responsabilité d'un tuteur.

Méthode pédagogique

La formation rémunérée repose sur un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) comprenant 21 semaines à l'IUT, 31 semaines dans l'entreprise selon un rythme d'alternance 1 mois / 1 mois et d'après un calendrier préétabli

Equipe pédagogique

- > Des professeurs de l'enseignement supérieur, des professeurs certifiés et agrégés de l'enseignement secondaire.
- > Des professionnels du marketing, de la négociation, des transports, du commerce international qui assurent plus de la moitié des enseignements

Coût de l'inscription

€

Détail coût d'inscription

À la charge de l'entreprise et fonction du type de contrat

Tarif : [nous consulter](#)

Contact

Responsable(s)

Bruno PERREAUD
Responsable de formation
iut-roanne-lptc@univ-st-etienne.fr

Contact(s) scolarité

Sylvie BIGOURAUX
sylvie.bigouraux@univ-st-etienne.fr
04 77 44 89 10

Christelle PAVET
iut-roanne-scolarite@univ-st-etienne.fr
04 77 44 89 17