

Licence professionnelle Commercialisation des produits et services industriels

Domaine :

Droit – Economie – Gestion

Distinction :

Technico-Commercial

UFR/Institut :

-

Type de diplôme :

Licence professionnelle

Prerequisites for enrolment :

Bac + 2

Niveau de diplôme :

Bac + 3

Level of education obtained after completion :

Niveau II

City :

Créteil – Campus Centre

Length of studies :

1 an

Accessible as :

Employee training,
Alternate training (program where the time is shared
between courses and professional experience)

Présentation de la formation

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 technico-commercial.

Targeted skill(s)

Acquisition d'une double compétence : technique + commerce. Les étudiants acquièrent une formation complète en commerce industriel en B to B.

Les compétences techniques sont acquises avant la licence, mais peuvent être approfondies sur le lieu d'apprentissage.

Gérer une vente en B to B : recherche de clientèle, suivi d'un cahier des charge, devis, négociation, signature et suivi d'un contrat.

Career Opportunities

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.

Organisation de la formation

Résolument orienté « insertion professionnelle », le programme privilégie autant les contenus théoriques que les approches pratiques à travers 5 unités d'enseignement.

UE1 Culture générale et outils professionnels

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

UE2 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

UE3 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

UE4 Projet tutoré

UE5 Stage

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

Stage / Alternance

Rythme de l'alternance : 2 semaines à l'IUT / 3 semaines en entreprise.

Calendrier pédagogique

600 heures de formation réparties de septembre à septembre

Modalités d'admission en formation continue

Pour la formation continue (salariés ou autres situations), contactez le service partenariats entreprises : pe-iutcv@u-pec.fr - 01 45 17 16 88

Modalités d'admission en formation par alternance

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

Candidature

- Etudiants ou adultes en reprise d'études : candidatures sur canel.iutsf.org

Partenariats

ORANGE BUSINESS SERVICES - DISTRIMESURE - MARECHAL ELECTRIC - AIR LIQUIDE - SONEPAR - LABO & Co - REXEL - SOCOMEC - ALSTOM POWER - SFR - APAVE - OREXAD

Director of studies

Jeanne-Zoé LECORCHE

Scolarité

Scolarité de l'IUT de Créteil-Vitry

Campus Centre de Créteil

Bâtiment L1 - 1er étage - Bureau 132-136

61, avenue du Général De Gaulle - 94010 Créteil cedex

Tél : 01 45 17 16 84

Mail : scol-iutcv@u-pec.fr

Secrétariat

Département Techniques de Commercialisation, Lydia MARTIN

61 avenue du Général de Gaulle - 94010 Créteil Cedex

Tél : 01 45 17 19 25

