

Licence professionnelle TECHNICO-COMMERCIALE



OBJECTIFS

La Licence Professionnelle **Technico Commerciale** met l'accent sur les savoirs faire relatifs à la prospection et à la négociation client en B to B. Elle repose sur l'acquisition de compétences permettant d'animer et de renforcer les coopérations avec les fournisseurs, les prescripteurs, les distributeurs. À l'issue de cette formation, les diplômés bénéficient d'une double compétence technico-commerciale, fortement appréciée par les entreprises et source d'évolution professionnelle. Spécialistes du commerce en B to B, ils seront capables de :

- prospecter de nouveaux clients,
- négocier des contrats à travers des étapes de vente structurées,
- fidéliser un portefeuille clients à travers la mise en place d'actions commerciales,
- gérer et manager des unités commerciales.

PERSPECTIVES MÉTIERS

Formant aux techniques de négociation, au marketing et au management, la licence professionnelle technico-commerciale, prépare à des fonctions variées :

- Technico-commercial,
- Chargé de clientèle,
- Chef de secteur,
- Responsable d'agence,
- Responsable service après-vente, ...

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les secteurs d'activités dépendront de la formation antérieure des diplômés :

- L'informatique,
- L'électronique,
- Les télécommunications,
- L'automatisme,
- La chimie, ...



CONTENU

UE 1 - Analyser et prospecter l'environnement national et international

- Environnement juridique et économique
- Initiation à la négociation commerciale
- Prospection téléphonique
- Initiation à la gestion d'entreprise

UE 2 - Développer son projet professionnel et communiquer

- Anglais commercial
- Projet professionnel et techniques d'expression
- Informatique appliquée à la communication

UE 3 - Manager et gérer un projet

- Management de la force de vente
- Méthodologie et conduite de projet
- Gestion comptable et financière

UE 4 - Développer une démarche marketing et une stratégie à l'international

- Marketing fondamental
- Marketing industriel
- Stratégies de développement commercial de l'entreprise

UE 5 - Acheter et négocier sur les différents marchés

- Négociation commerciale
- Gestion des achats
- Gestion des flux

UE 6 - Communiquer sur son offre commerciale

- Anglais commercial approfondi
- Communication commerciale et Marketing direct

UE 7 - Gérer la relation client et piloter la performance commerciale

- Création et gestion de bases de données
- Gestion de la relation client
- Gestion d'entreprise



LP } TECHNICO-COMMERCIALE

CHIFFRES CLÉS

Promotion de 40 étudiants



450 h de formation :

25 % de cours magistraux et

75 % de TD

150 h de projet tutoré

16 semaines de stage

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un Bac+2 dans un domaine technique, scientifique ou technologique

Qualités attendues :

goût du contact, aisance à l'oral, qualité d'écoute.

RECRUTEMENT

Candidature sur **e-candidat**

Sélection sur dossier, tests et entretien

CONTACT

IUT de TOURS

Département Techniques de Commercialisation

29 rue du Pont Volant

37 082 Tours cedex 2

02 47 36 75 49

UNE DOUBLE COMPÉTENCE, VÉRITABLE VALEUR AJOUTÉE POUR LES ENTREPRISES

Depuis plusieurs années, les entreprises trouvent difficilement des collaborateurs qui bénéficient de compétences techniques et commerciales de qualité :

■ Les commerciaux n'ont pas nécessairement les connaissances techniques pour répondre aux demandes des industries clientes.

■ Les techniciens n'ont pas systématiquement de culture commerciale et ne maîtrisent pas toujours le processus de commercialisation du produit.

La formation licence professionnelle technico-commerciale comble cette lacune en formant, en un an, des personnes déjà dotées d'une compétence technique ou scientifique aux techniques commerciales, marketing et de gestion.

NOS PLUS



Pédagogie interactive pour aider les étudiants à développer leur esprit d'initiative, leur autonomie et leur capacité à travailler en équipe



Techniques de simulation de gestion d'entreprise



Jeux de rôle pour se former à la négociation

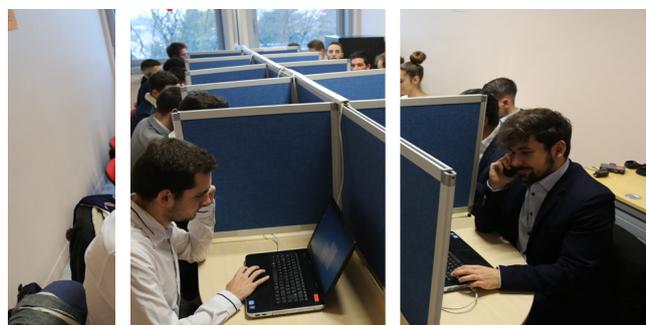


Études de cas



“ Après bientôt 3 ans au sein de la CGE Distribution en tant que technico-commercial, la licence professionnelle à l'IUT de Tours m'a permis de m'insérer rapidement dans le monde professionnel en m'apportant les techniques fondamentales de vente en B to B. Yohann

UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE



■ Un stage de 4 mois permet une insertion longue en entreprise pour la réalisation d'une mission commerciale dans un secteur d'activité lié à la formation antérieure.

■ Un projet, à réaliser durant la formation pour une mise en application des acquis théoriques, consiste à préparer le lancement et la commercialisation d'un produit ou service innovant. Mené en équipe de 4 à 5 étudiants, il nécessite 150 heures de travail personnel.

■ Des professionnels d'entreprise interviennent de façon régulière tout au long de l'année.