

LICENCE PROFESSIONNELLE TECHNICO-COMMERCIALE en contrat d'apprentissage

RNCP 30163



NIVEAU
DE DIPLÔME
BAC+3



LES PERSPECTIVES
MÉTIERS

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



OÙ EXERCER
L'ACTIVITÉ ?

Les secteurs sont variés et dépendent de la formation antérieure (Bac + 2) de l'étudiant :

- Chimie,
- Informatique,
- Biologie,
- Automatismes,
- Mécanique,
- Agroalimentaire,
- Electronique,
- Télécommunications,
- Pharmacie,
- Cosmétique,
- Etc.



LES MISSIONS EN ENTREPRISE

(Liste de missions non exhaustive)

PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

- Créer une base de données prospects,
- Préparer un script d'appel,
- Faire du phoning,
- Gérer les relances téléphoniques.

NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Élaborer et mettre en place des outils nécessaires à la vente d'un produit / d'un service : argumentaire, outils d'aide à la vente,
- Définir et mettre en place une action de fidélisation,
- Évaluer des actions commerciales puis définir et mettre en place des mesures d'amélioration,
- Participer à la commercialisation d'un nouveau produit ou service,
- Gérer et développer un portefeuille commercial,
- Optimiser des activités clientèle par un ciblage pertinent.

MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE

- Analyser les résultats de la force de vente et proposer des tableaux de bord pour mesurer et analyser la performance des équipes commerciales,
- Élaborer des tournées et des budgets,
- Gérer et développer un portefeuille commercial existant,
- Optimiser des activités clientèle par un ciblage pertinent.

GESTION DES ACHATS / GESTION DES FLUX

- Analyser des litiges fournisseurs et mettre en place des améliorations,
- Réaliser l'audit d'un système de gestion des stocks,
- Rédiger un cahier des charges et sélectionner des fournisseurs,
- Évaluer la dimension logistique lors de la création d'un site marchand.

COMMUNICATION COMMERCIALE

- Participer au lancement, à l'organisation, au suivi d'une campagne de communication,
- Organiser une opération de marketing direct,
- Participer à l'organisation d'une campagne de parrainage ou de sponsoring,
- Organiser une manifestation ou un stand avec analyse des retombées,
- Mettre en place une communication événementielle et analyser des résultats.

MARKETING

- Étudier la concurrence,
- Étudier le lancement d'un produit,
- Étudier la satisfaction du client.



LES ENSEIGNEMENTS À L'UNIVERSITÉ

LA DÉMARCHE COMMERCIALE DANS SON ENVIRONNEMENT

- Environnement juridique et économique,
- Initiation à la négociation,
- Analyse des marchés.

LES OUTILS DE LA COMMUNICATION

- Anglais commercial,
- Réflexion autour du projet professionnel et techniques d'expression,
- Informatique appliquée à la communication.

LE MANAGEMENT ET LA GESTION DE PROJET

- Management de la force de vente,
- Méthodologie et conduite de projet,
- Les outils de gestion comptable et financière.

LA DÉMARCHE MARKETING

- Marketing fondamental,
- Marketing industriel,
- Stratégie de développement commercial de l'entreprise.

DE L'ACHAT À LA DISTRIBUTION SUR LES MARCHÉS

- Négociation commerciale,
- Gestion des achats,
- Gestion des flux.

LA COMMUNICATION COMMERCIALE

- Anglais commercial approfondi,
- Communication commerciale et marketing direct.

LE MANAGEMENT ET LA MAÎTRISE DES OUTILS DE GESTION

- Création et gestion de base de données,
- Management de la qualité,
- Contrôle de gestion.

● PROJET TUTORÉ

- Développement de travaux individuels ou en groupe, permettant l'application des acquis de la formation lors d'exercices réels sur une problématique concrète.

● MÉMOIRE/RAPPORT

- Réalisation d'une étude confiée par l'entreprise d'accueil (synthèse des résultats dans un mémoire/un rapport et soutenance devant un jury).



LA DURÉE DE LA FORMATION

- 1 an



PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

Être titulaire d'un bac+2 scientifique, technique ou industriel.

Les BTS et DUT tertiaires peuvent postuler exclusivement en apprentissage, et sous réserve qu'ils aient une expérience significative (stages ou apprentissage) dans la vente d'un produit industriel dans un domaine technique.

OÙ SUIVRE cette formation ?



IUT DE TOURS

29 rue du Pont Volant
37082 TOURS Cedex 2



université
de **TOURS**