

Conditions d'admission

La formation s'adresse aux étudiants titulaires d'un bac +2 correspondant à 120 crédits validés dans un cursus :

- > DUT et BTS du secteur industriel ou agricole,
- > Sur titre étranger de niveau comparable aux DUT BTS.

L'étudiant postulant doit être âgé de moins 26 ans. Il doit avoir impérativement signé un contrat de professionnalisation. Deux dossiers doivent être impérativement déposés : l'un à l'IUT et l'autre à AFPI71.

Deux groupes de formation existent : l'un sur le campus de Mâcon, l'autre sur le campus d'Auxerre.

Que sont-ils devenus ?

LP 2014
Alexandra : Technico-commerciale -
Antidéflagrant Service

LP 2014
Cyril : Attaché technico-commercial - Point P

LP 2013
Justine : Directrice marketing - Sureau SA

Liens utiles :

www.contrats-alternance.gouv.fr
www.travail-emplois-sante.gouv.fr
(rubriques informations pratiques / fiches pratiques)



Département TC
IUT d'Auxerre

Contacts

Renseignements et inscriptions :

Responsable pédagogique :
rplpmtc@iut-dijon.u-bourgogne.fr

Secrétariat département Techniques de
Commercialisation
tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr
Tél : 03.86.49.28.30

Renseignements sur les contrats :
formation.continue@u-bourgogne.fr

<http://iutdijon.u-bourgogne.fr>

Licence Professionnelle

Management des Activités Commerciales

Parcours Manager Technico-Commercial

Deux groupes de formation : Mâcon et Auxerre

LP MTC



Formation des étudiants à BAC +3

Cursus en Alternance

> sous Contrat de professionnalisation

IUT
dijon
Dijon-Auxerre

UB
UNIVERSITÉ DE BOURGOGNE

Compétences acquises

lors de la formation

Les étudiants titulaires de cette Licence Professionnelle seront aptes à occuper des postes d'encadrement, notamment conduire des équipes dans les PME.

Grâce à la licence, les diplômés possèdent une double compétence, qui répond à un besoin de la profession, désireuse de recruter des collaborateurs maîtrisant parfaitement les processus de production des produits et services.

Compétences :

- > Maîtrise parfaite des processus de production des produits ou services,
- > Capacité à intégrer dans sa démarche une approche commerciale permettant de dialoguer avec les différents partenaires de l'entreprise,
- > Management des équipes,
- > Gestion et tenu à jour des fichiers clients,
- > Fidélisation des clients et prospection,
- > Construction d'un argumentaire de vente,
- > Prise de contact avec les clients,
- > Formalisation des besoins explicites des clients,
- > Assurance de la faisabilité de l'affaire, de faire et de suivre des propositions.

Débouchés

La Licence Professionnelle Manager Technico-Commercial a pour finalité de préparer les étudiants à occuper des responsabilités commerciales dans des entreprises diffusant des produits ou services présentant un caractère technique. Ils se démarquent des techniciens par une formation complémentaire dans le domaine commercial et une compétence de management d'équipe.

Les métiers visés sont :

- > Commerciaux et technico-commerciaux, représentants en biens d'équipement, en biens intermédiaires et commerce en B to B,
- > Commerciaux et technico-commerciaux, représentants en biens de consommation auprès d'entreprises,
- > Commerciaux et technico-commerciaux, représentants en services auprès d'entreprises ou de professionnels,
- > Représentant(e) technico-commercial,
- > Responsable clientèle en milieu industriel,
- > Directeur/trice des ventes en B to B,
- > Ingénierie commerciale,
- > Responsable de service après-vente.

Mise en situation professionnelle

Exemples de projets tutorés :

- > Organisation de la présence de l'entreprise sur un salon,
- > Communication commerciale sur un nouveau produit/service industriel,
- > Organisation d'un événement promotionnel.

Exemples de missions pendant l'alternance :

- > Développement commercial d'une offre technique,
- > Augmentation et diversification d'une zone de chalandise,
- > Activités de négociation,
- > Mise en place d'un CRM.

Contrat de professionnalisation

L'étudiant signe un contrat de professionnalisation de un an avec une entreprise. La période en entreprise permet à l'alternance de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises durant la période de formation. L'étudiant soutiendra un mémoire d'alternance au terme de cette année d'alternance, afin de mettre en lumière les compétences développées grâce à la Licence Professionnelle.

PROGRAMME

UE1 : Entreprise dans son environnement (100 h)

- > Droit des affaires et droit social
- > Marketing fondamental
- > Études des marchés
- > Gestion comptable et financière

UE2 : La communication avec ses clients (81 h)

- > Anglais commercial
- > Expression
- > Communication commerciale
- > Ethique des affaires

UE4 : Management des équipes et des projets technico-commerciaux (70 h)

- > Management de projets
- > Communication comportementale
- > Initiation au management d'équipe
- > Management de la force de vente

UE5 et 6 : Projet tutoré (140 h) et stage (20 semaines en alternance)

UE3 : Management de l'activité commerciale (147 h)

- > Prospection des marchés
- > Technique de la vente et de la négociation
- > Intelligence économique et veille
- > Gestion de la relation client