

LP Technico-Commercial

Parcours : Vente et Commercialisation de Produits Industriels

Type de contrat

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

Durée de la formation

12 mois
560 heures
ECTS* : 60
*Système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Formation délivrée par



IUT

Objectifs

Cette formation permet aux alternants d'acquérir une expérience pratique des techniques de vente et de négociation, de maîtriser des outils conceptuels dans le domaine du marketing et de se spécialiser dans la famille des produits industriels. A la fin de la formation, les alternants possèdent une double compétence, technique et commerciale.

Ils sont à même de soutenir l'action commerciale et d'appréhender l'entreprise dans son contexte économique global ; capables d'implanter et de développer un produit de type industriel, d'exploiter et de rentabiliser un secteur. Ils savent aussi, en tant qu'hommes de relation et de conseil, encadrer et motiver une équipe.

Accès au diplôme

Etre titulaire d'un DUT, BUT2 ou BUT3, BTS technique ou technico-commercial ou L2 scientifique

Admission : sur dossier et entretien individuel

Dépôt de candidature : de mars à juillet

Tous les candidats doivent obligatoirement déposer leur candidature sur le site <https://candidature.univ-evry.fr/ecandidat/>

Rythme d'alternance

15 semaines en formation à l'IUT réparties en modules de 2 à 3 semaines / 37 semaines en entreprise réparties en modules de 4 à 12 semaines

Modalités pédagogiques : Méthodes mobilisées : L'acquisition des compétences et des connaissances se fait au travers de cours magistraux, de travaux dirigés, de travaux pratiques, de travaux de groupe et de mises en situation professionnelle.

Contacts

Responsable pédagogique : Annie BANIKEEMA-SOW - annie.banikemandjanda@univ-evry.fr

Contact administratif : Frédérique JEANNIN – frederique.jeannin@univ-evry.fr - Tél. : 01 69 47 73 69

Contact CFA EVE : Chargé(e) des relations entreprises : VINOLO Johanna - j.vinolo@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 56 09 / Référent(e) handicap : DARRAC Elodie - e.darrac@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 00 / [En savoir +](#)

Lieu(x) de formation

IUT d'Evry - Dept. TC

Cours Monseigneur Roméro
91000 EVRY



IUT

Programme de la formation

BCC1 Maîtrise du contexte

UE11: Communiquer et interagir en entreprise

- Expression et Culture
- Anglais
- Psychosociologie de la Communication et des Organisations
- Informatique Appliquée

UE12: Comprendre l'environnement économique

- Histoire des Techniques
- Droit et Fiscalité
- Economie d'Entreprise

UE13: Intégrer les techniques comptables et les méthodes qualité

- Calcul Economique
- Gestion Comptable et Financière

BCC2 Maîtrise de la vente

UE21: Maîtrise des Techniques commerciales

- Communication Commerciale
- Vente et Négociation
- Gestion de la Force de Vente
- Distribution Industrielle
- Logistique
- Achats

UE22: Développer la clientèle

- Marketing Fondamental
- Marketing Industriel
- Marketing Direct
- Techniques du Commerce International
- Qualité

BCC 3 Formation professionnelle

UE 31 : Projet tuteuré

- Projet tutoré

UE32 : Exercer le métier de Technico-commercial en entreprise

- Rapport professionnel
- Soutenance professionnelle

Exercer le métier de Technico-commercial en entreprise

UE32

- Rapport professionnel et soutenance professionnelle

Blocs de compétences

Usages numériques

- 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.

Exploitation de données à des fins d'analyse

- 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.

Expression et communication écrites et orales

- 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.

Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

- 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.

Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

- 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.

Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation

- 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

Gestion et adaptation des processus de production

- Mettre en œuvre les processus de fabrication des produits techniques

Application de la réglementation du secteur en matière de : qualité, hygiène, sécurité et environnement

- Maîtriser les normes de qualité
- Manager la qualité

Mise en œuvre des règles et procédures juridiques (contrats, propriété intellectuelle) et commerciales

- Gérer la relation client en cas d'impayé

Maîtrise des différentes dimensions de la gestion d'une organisation

- Maîtriser la rentabilité des actions proposées

Public concerné

Pour le contrat d'apprentissage

- Avoir moins de 30 ans à la date de début du contrat,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE, ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

La formation est gratuite pour l'alternant.

► Qui peut accueillir un jeune en contrat d'apprentissage ?

- **Toute personne physique ou morale de droit privé, assujettie ou non à la taxe d'apprentissage :** les entreprises, les sociétés civiles, les groupements d'intérêt économique, les associations...
- **Toute personne morale de droit public dont le personnel ne relève pas du droit privé :** l'État, les collectivités territoriales, les établissements publics...

Pour le contrat de professionnalisation

- Avoir moins de 26 ans à la date de début du contrat,
- ou être demandeur d'emploi âgé de 26 ans et plus,
- ou être bénéficiaire du revenu de solidarité active (RSA), de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'allocation aux adultes handicapés,
- ou avoir bénéficié d'un contrat unique d'insertion,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour ET de travail.

La formation est gratuite pour l'alternant.

► Qui peut accueillir un jeune en contrat de professionnalisation ?

- **Tout employeur du secteur marchand assujetti au financement de la formation professionnelle.**
- **Les entreprises de travail temporaire** peuvent également embaucher des salariés en contrat de professionnalisation à durée déterminée.

Attention : l'Etat, les collectivités territoriales et leurs établissements publics administratifs ne peuvent pas conclure de contrat de professionnalisation.

Marche à suivre

1. Candidater via le site du CFA www.cfa-eve.fr ou directement auprès des écoles / universités partenaires concernées.
2. Rechercher activement une structure d'accueil et répondre aux offres de nos partenaires.
3. L'inscription n'est définitive qu'à la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.