

Commerce

Technico-commercial en Produits et Services Industriels (LP TC PSI)



Vous avez besoin de :

- *La double compétence technique et commerciale pour commercialiser vos produits ou solutions techniques*
- *Réaliser un plan d'action commerciale ou des actions de prospection*
- *Développer et fidéliser un portefeuille clients*
- *Développer un nouveau secteur géographique*

Recrutez un(e) technico-commercial(e) Pour accompagner votre projet de développement commercial sur 1 an.

Fort de son expérience dans les formations en commerce et dans la pratique de l'alternance, l'IUT Lyon1 Site Gratte-Ciel de l'Université Lyon 1 vous propose d'intégrer, **sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation**, un nouveau collaborateur en

Licence Professionnelle Technico-commercial en Produits et Services industriels (LP TC PSI)

L'objectif principal de cette formation est de :

- Former des technico-commerciaux et des responsables spécialisés dans la commercialisation de produits et de services industriels
- Comprendre une démarche marketing et commerciale dans le secteur secondaire
- Gérer un portefeuille clients, le développer et l'amplifier, établir des devis, créer une offre produits et la rendre opérationnelle
- Développer un comportement commercial

► LE CALENDRIER DE L'ALTERNANCE

L'alternance est organisée de façon hebdomadaire de septembre à septembre (2 semaines de cours par mois de septembre à janvier, puis 1 semaine de cours par mois de février à juin ; le reste du temps en entreprise)

2 types de contrat d'alternance peuvent être signés : **contrat de professionnalisation** ou **contrat d'apprentissage**.

► LE PROGRAMME DE LA LICENCE

UE	COMPÉTENCES ATTENDUES	DISCIPLINES CONCERNÉES
OUTILS DE GESTION QUANTITATIVE	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender le flux d'informations comptables et financières de l'entreprise à l'aide des outils informatiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion • Informatique • Mathématiques appliquées • Qualité
ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre l'environnement économique de l'entreprise • Comprendre les différentes méthodes d'organisation des entreprises pour pouvoir se positionner 	<ul style="list-style-type: none"> • Economie • Organisation des entreprises • Droit
MARKETING	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender les stratégies marketing de l'entreprise : ses enjeux et ses objectifs • Comprendre les spécificités du marketing industriel et du marketing international 	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing général • Marketing international • Marketing industriel
TECHNIQUES DE NÉGOCIATION	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les techniques de négociation dans toutes les situations commerciales que l'alternant pourrait rencontrer 	<ul style="list-style-type: none"> • Vente • Négociation • Achats
COMMUNICATION	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les enjeux de la communication professionnelle • Entretenir une conversation professionnelle et échanger des mails en anglais 	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais • Communication • Jeu d'entreprise

► PROJET TUTEUR

Par groupe de 3 ou 4, les alternants devront mener un **projet de mise en œuvre d'une démarche commerciale** durant l'année universitaire (environ 50 heures). Ils développeront leur sens des responsabilités, un esprit d'entrepreneuriat, et leurs aptitudes à résoudre un problème. Ils apprendront à travailler en équipe. Le projet permet aux alternants de mobiliser l'ensemble des savoirs acquis pendant la formation et l'équipe enseignante encadre les alternants pour la bonne réalisation de ce projet.

Ex de projets : création du site internet d'une TPE, mise en place d'un plan de communication pour la licence, mise en place et suivi d'un plan média pour différentes associations sportives (création de supports de communication, recherche de sponsors etc). Le projet tutoré donne lieu à un dossier écrit sous forme d'un rapport.

► EXEMPLES DE STRUCTURE D'ACCUEIL

- TPE, PME/PMI et grandes entreprises

► CONTACTS

Pour obtenir les CV de candidats présélectionnés ou pour toute information sur le contenu de la formation :
Stéphanie PILLOT – stephanie.pillot@univ-lyon1.fr – 07 86 26 79 85

Pour les contrats et leur financement ou pour toute question administrative :
Service Formation Continue IUT Lyon 1 – iut.fare@univ-lyon1.fr – 04 72 65 53 15 ou 04 72 65 54 42