

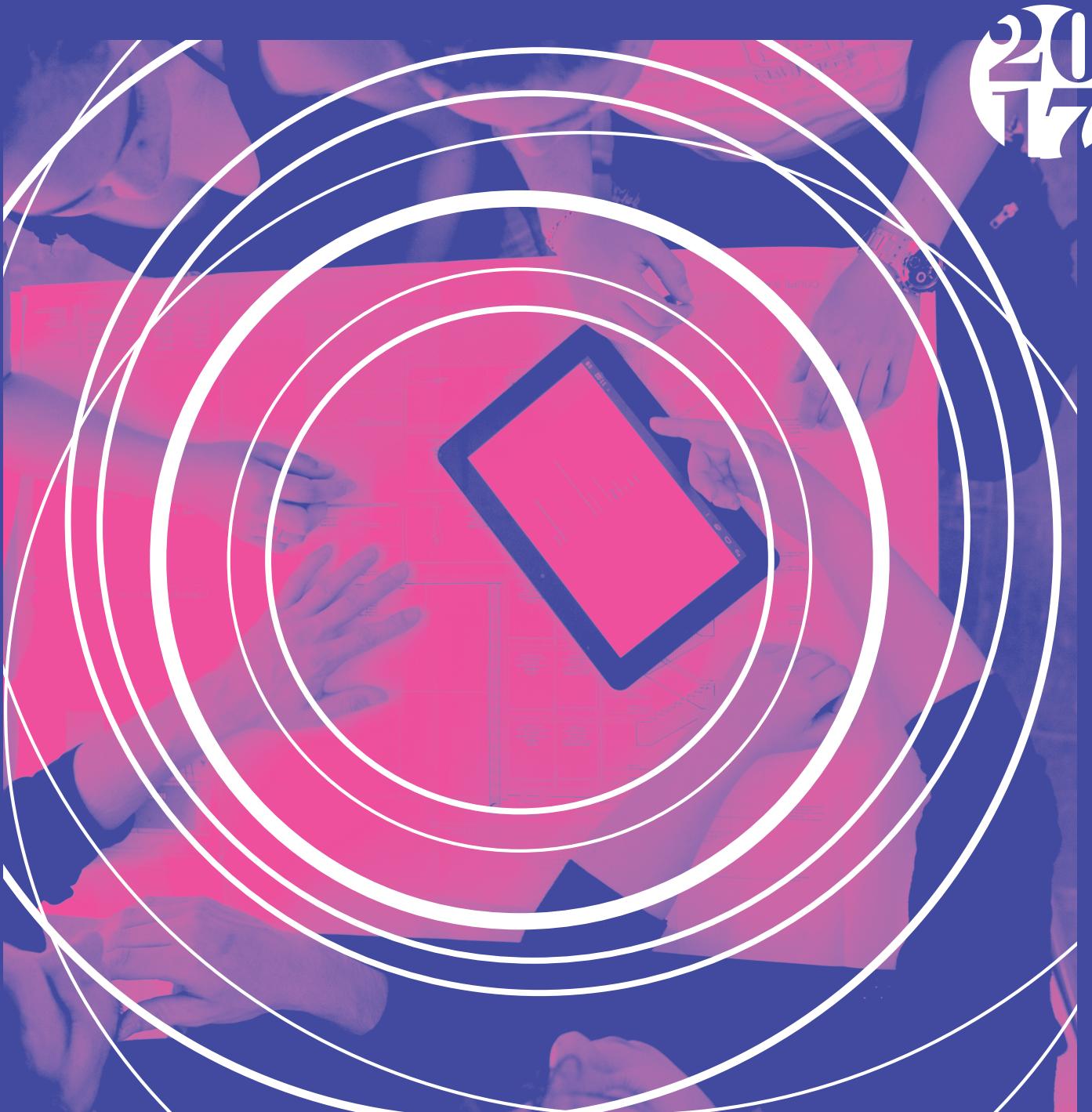
UN ÉTUDIANT

UN DIPLÔMÉ

UN EMPLOI

# LICENCES PROFESSIONNELLES

IUT LYON 1 L'EXCELLENCE TECHNOLOGIQUE IUT.UNIV-LYON1.FR



20  
17



# LICENCE PROFESSIONNELLE TCPSI TECHNICO-COMMERCIAL EN PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS

CE DIPLÔME FORME DES RESPONSABLES SPÉCIALISÉS DANS LA NÉGOCIATION DE PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS.



## PUBLICS CONCERNÉS

→ EFFECTIF 36 ÉTUDIANTS : 24 PLACES POUR LES PROFILS TECHNIQUES, 12 PLACES POUR LES PROFILS COMMERCIAUX.

→ PRÉ-REQUIS BAC +2



→ STATUT :

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION OU D'APPRENTISSAGE, PLAN DE FORMATION, CONGÉ INDIVIDUEL DE FORMATION (CIF), VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE.

## STATISTIQUES JUIN 2016, DIPLÔMÉS 2013

TAUX DE RETOUR DE 82,1%  
23 REPONDANTS



92,3% des répondants pensent que la formation est un bon moyen d'accès à l'emploi



Département Technique de Commercialisation  
17, rue de France  
69622 VILLEURBANNE  
Responsable pédagogique :  
M. FLAMANT  
Tel : 04.72.65.54.22 / Mail : iut.lp.tcpsi@univ-lyon1.fr

Service Formations Alternances, Relations

Entreprises :

Tel : 04.72.65.53.15 / 54.22

Mail : iut.fare@univ-lyon1.fr

## OBJECTIFS DU DIPLÔME

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,

La licence « Technico-commercial en Produits et Services industriels » conduit à l'emploi de technico-commercial à court terme et permet, à plus longue échéance, d'accéder aux fonctions de chef de produit, directeur commercial, ingénieur d'affaires et autres postes à responsabilité commerciale.

## CONTENU DE LA FORMATION

- ↗ Outils de gestion : gestion, informatique, mathématiques appliquées, qualité ;
- ↗ Outils scientifiques et techniques : CAO, matériaux, systèmes industriels ;
- ↗ Environnement économique : économie, organisation des entreprises, droit ;
- ↗ Marketing : marketing international, marketing industriel ;
- ↗ Négociation : vente, négociation, achat ;
- ↗ Communication : anglais, communication, projet tuteuré.

## INSERTION PROFESSIONNELLE

- ↗ Technico-commercial dans une entreprise du secteur secondaire,
- ↗ Responsable commercial,
- ↗ Responsable marketing.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

- ↗ Durée de la formation : 1 an en alternance ;
- ↗ Formation de base : Cours - TD - TP - Études de cas - Projets ;
- ↗ Rythme de formation : 39 semaines en entreprise et 13 semaines en formation.

## SPÉCIFICITÉS

Les entreprises recherchent des cadres technico-commerciaux titulaires d'une double compétence technique et commerciale, et la licence « Technico-commercial en Produits et Services industriels » peut permettre l'obtention du Certificat Paritaire de Qualification de la Métallurgie. « Technico-commercial Industriel » (CQPM MQ 1989 04 74 0027).

## PARTENARIAT

Un effort particulier de l'IUT Lyon 1 est dirigé vers les PME-PMI dans le cadre du partenariat avec Avec la Métallurgie et son organisme de formation, l'AFPI rhodanienne. Partenariat avec Formasup ARL dans le cadre du contrat d'apprentissage.



**IUT.UNIV-LYON1.FR**

**SITE  
BOURG-EN  
-BRESSE**

71 rue Peter Fink  
01000 Bourg-en-Bresse

**SITE  
VILLEURBANNE  
DOUA**

1, rue de la Technologie  
69622 Villeurbanne Cedex

**SITE  
VILLEURBANNE  
GRATTE-CIEL**

17, rue France  
69627 Villeurbanne Cedex