

LICENCES PROFESSIONNELLES

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

20
18





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 :

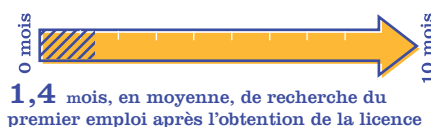
CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, PLAN DE FORMATION, CONGÉ INDIVIDUEL DE FORMATION (CIF), VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE.

STATISTIQUES JUIN 2017 DIPLÔMÉS 2014

TAUX DE RETOUR DE 81,8%
18 RÉPONDANTS



100% 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 / 54.42
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