

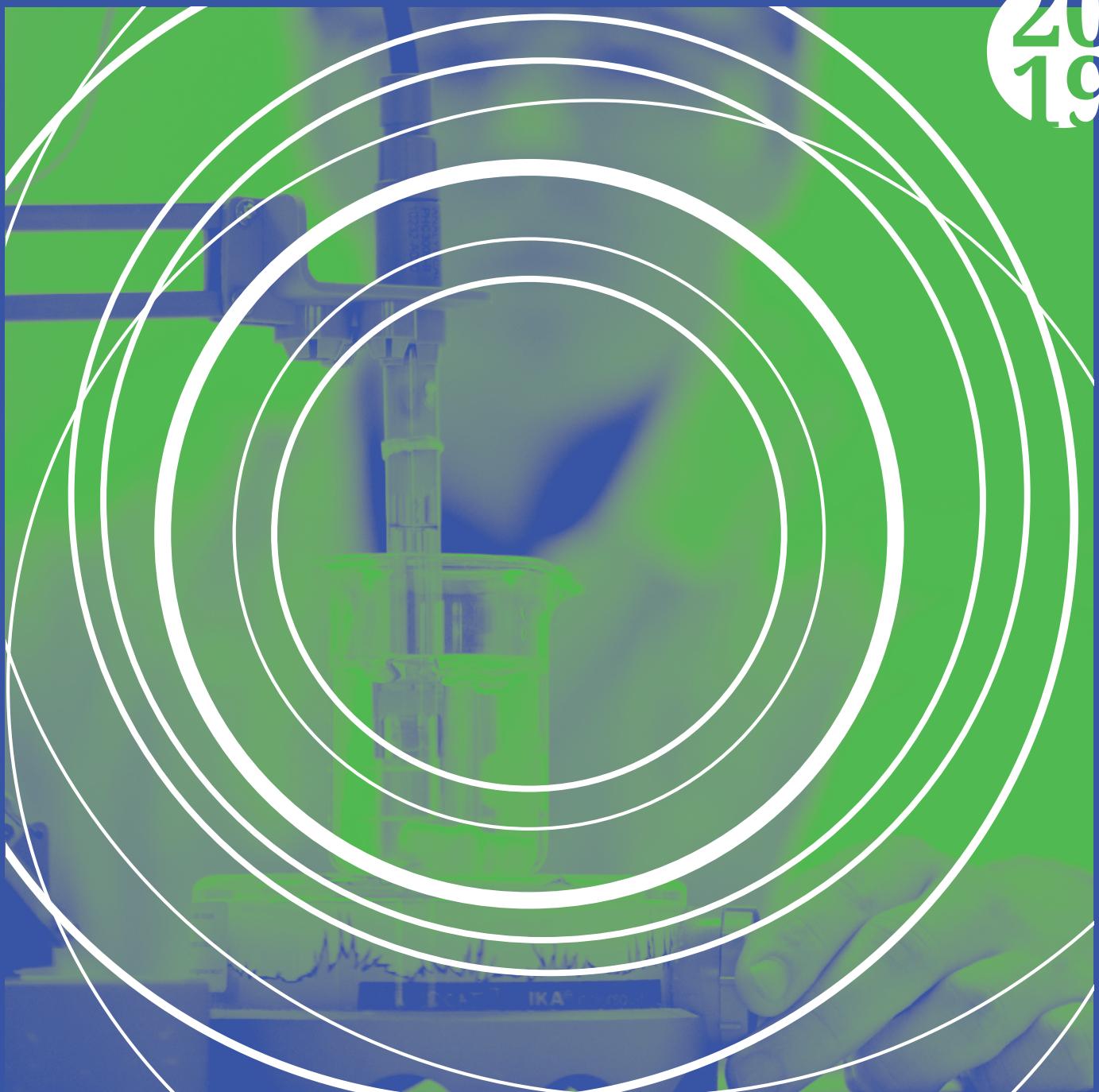
UN·E ÉTUDIANT·E

UN DIPLÔME

UN EMPLOI

LICENCES PROFESSIONNELLES

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



LICENCE PROFESSIONNELLE TCPSI

TECHNICO-COMMERCIAL EN PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS



CE DIPLÔME FORME DES RESPONSABLES SPÉCIALISÉ·E·S DANS LA NÉGOCIATION DE PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS

PUBLICS CONCERNÉS

- **EFFECTIF 36 ALTERNANT·E·S : 24 PLACES POUR LES PROFILS TECHNIQUES, 12 PLACES POUR LES PROFILS COMMERCIAUX.**



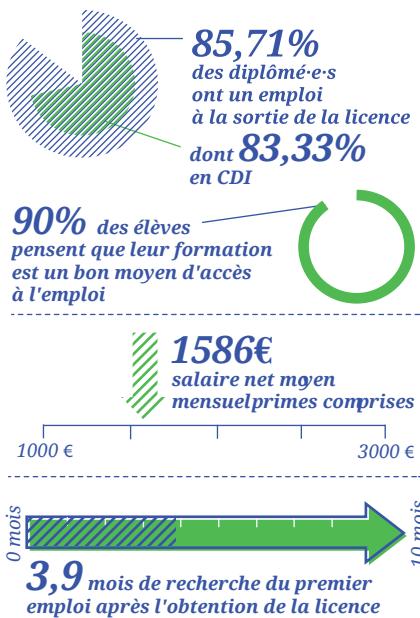
industriel
ou commercial

→ STATUT :

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

STATISTIQUES JUIN 2018 DIPLOMÉ·E·S 2015

TAUX DE RETOUR DE 84%
21 RÉPONDANT·E·S



OBJECTIFS DU DIPLÔME

L'objectif principal de cette formation est de :

- Former des technico-commerciaux et des responsables spécialisé·e·s dans la commercialisation de produits et de services industriels
 - Comprendre une démarche marketing et commerciale dans le secteur secondaire
 - Gérer un portefeuille client·e·s, 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·e à court terme et permet, à plus longue échéance, d'accéder aux fonctions de chef·fe de produit, directeur·rice commercial·e, ingénieur·e 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·e dans une entreprise du secteur secondaire,
 - ↗ Responsable commercial·e,
 - ↗ Responsable marketing.

ORGANISATION DE LA FORMATION

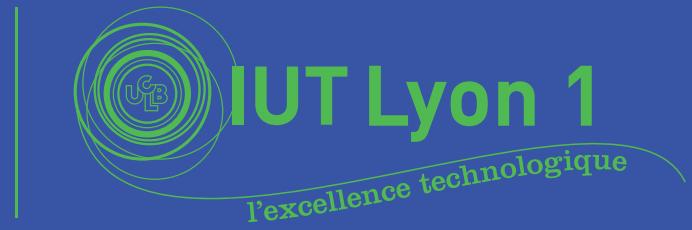
- ↗ Durée de la formation : 1 an en alternance ;
 - ↗ Formation de base : Cours - TD - TP – Études de cas - Projets ;
 - ↗ Rythme de formation : 39 semaines en entreprise et 13 semaines en formation.

SPÉCIFICITÉS

Les entreprises recherchent des cadres technico-commerciaux titulaires d'une double compétence technique et commerciale, et la licence « Technico-commercial-e en Produits et Services industriels » peut permettre l'obtention du Certificat Paritaire de Qualification de la Métallurgie. « Technico-commercial-e 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