

LICENCES PROFESSIONNELLES

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

20
20



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.
- PRÉ-REQUIS BAC +2

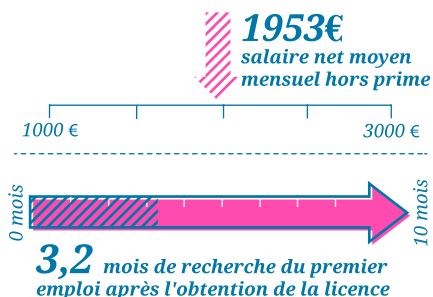


→ STATUT :

CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES, PROJET DE TRANSITION PROFESSIONNELLE (EX-CIF), VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE.

STATISTIQUES JUIN 2019 DIPLÔMÉ-E-S 2016

TAUX DE RETOUR DE 83%
30 RÉPONDANT-E-S



Département Techniques de Commercialisation
17 rue de France, 69627 Villeurbanne cedex

Responsable pédagogique :

Mme Stéphanie PILLLOT

Tel : 04.72.65.54.22

Mail : iut.lp.tcpsl@univ-lyon1.fr

Service Formations Alternances,

Relations Entreprises :

Tel : 04.72.65.53.65

Mail : iut.fare@univ-lyon1.fr

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 cheffe de produit, directeur-riche 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.

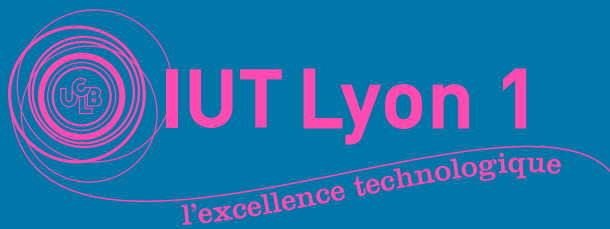
SPÉCIFICITÉS

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