



TECHNICO-COMMERCIAL EN PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS (TCPSI)



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.

PUBLIC CONCERNÉ

Ce diplôme forme des responsables spécialisés dans la négociation de produits et services industriels.

PROGRAMME

Formation de base : Cours - TD - TP - Études de cas - Projets.

- **Outils de gestion** : gestion, informatique, mathématiques appliquées, qualité ;
- **Outils scientifiques et techniques** : gestion de production, cycle de vie du produit, logistique ;
- **Environnement économique** : économie, organisation des entreprises, droit ;
- **Marketing** : marketing international, marketing industriel ;
- **Négociation** : vente, négociation, achat ;
- **Communication** : anglais, communication, projet tutoré.

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).

INSERTION PROFESSIONNELLE

Métiers :

- **Technico-commercial dans une entreprise du secteur secondaire**
- **Responsable commercial**
- **Responsable marketing**

INFOS

Niveau de diplôme



Licence Professionnelle Bac+3

Type de contrat

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, plan de développement des compétences, projet de transition professionnelle (ex-CIF), Validation des Acquis de l'Expérience.

Pré-requis

BAC +2

Durée de la formation

1 an en alternance

Rythme de formation

39 semaines en entreprise
et 13 semaines en formation

Effectif

36 alternants

Contacts

Département Techniques de Commercialisation

17 rue de France
69627 Villeurbanne cedex

Responsable pédagogique

Stéphanie PILLOT
04 72 65 54 22
iut.lp.tcpsi@univ-lyon1.fr

Service Formations Alternances, Relations Entreprises

IUT Lyon 1 – Gratte-Ciel
04 72 65 53 65
iut.fare@univ-lyon1.fr

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

Code RNCP

29631