



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.