



PRÉ-REQUIS

Accès ouvert aux titulaires d'un BUT, BTS, L2 scientifiques ou technologiques, Les titulaires d'un bac + 2 (BUT, BTS ou L2) scientifique et technologique, plus particulièrement dans les domaines de la mesure, de l'instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d'informatique ou d'informatique industrielle, du matériel biomédical, et domotique, du logiciel pour l'industrie, des systèmes de production.



CONDITION D'ADMISSION

Connectez vous sur le site :
<https://ecandidat.universite-paris-saclay.fr>
Modalités : dossier et entretien

Métiers visés

Cette licence professionnelle permet de se former aux différents métiers du commerce dans les domaines de la mesure, de l'instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d'informatique ou d'informatique industrielle, du matériel biomédical, domotique et Bien-être, du logiciel pour l'industrie, des systèmes de production.

Le parcours Vente et Achat permet d'occuper immédiatement ou à terme les postes suivants :

- Ingénieur Technico-Commercial
- Chargé d'affaires

Entreprises partenaires

ABB, Afimès, DEF, EDA expert, Fraisa, Equipements Scientifiques, Eurecam, Georgin, Icus, Infractive, Leybold, Mersen, Milexia, OGP France, Rohde & Schwarz, Rutronik, Schunk, SEFI, Sick, Steliau Technology, Testoon, Trescal, TTS, Wimesure...

COMMERCE – COMMUNICATION –
MANAGEMENT – MARKETING

BAC +3

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING
LP TC



CONTACTS

Contacts filière

Pour tout renseignement sur la formation
Responsable pédagogique
Mathilde SVAB
mathilde.svab@universite-paris-saclay.fr
Tél. 06.16.17.29.54

Secrétaire pédagogique
Nathalie COETMEUR
nathalie.coetmeur@universite-paris-saclay.fr

Contacts CFA UNION

Pour toute information concernant l'apprentissage
et les conditions du contrat :
www.cfa-union.org

LICENCE PROFESSIONNELLE

TECHNICO-COMMERCIAL :
VENTE / ACHAT
DE PRODUITS ET SERVICES
INDUSTRIELS

université
PARIS-SACLAY
IUT DE CACHAN



Conception : SandrineDorsemaine.com - Jan. 2024



CFA
UNION

www.cfa-union.org

CFA
UNION



LIEU DE LA FORMATION

IUT de Cachan
9 Avenue de la Division Leclerc
94230 CACHAN
www.iut-cachan.universite-paris-saclay.fr

BAC +3 - LICENCE PROFESSIONNELLE

TECHNICO-COMMERCIAL

VENTE / ACHAT DE PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS

LP TC



TYPE DE CONTRAT

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Condition d'accueil et d'accès des publics en situation de Handicap. Pour plus d'informations : <http://site.cfa-union.org/pages/handicap>



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être capable de suivre l'évolution technologique et d'anticiper les besoins de la clientèle
- Maîtriser les divers modes de communication et d'échanges : français, anglais, nouvelles technologies.
- Être capable d'assumer des responsabilités majeures dans le développement industriel et économique des entreprises afin d'être des interlocuteurs privilégiés de la clientèle industrielle.

Acquisition des 3 compétences fondamentales :

- Compétence 1 : Identifier une cible clients ou fournisseurs industriels
- Compétence 2 : Proposer des solutions adaptées au besoin du commanditaire
- Compétence 3 : Gérer le portefeuille clients (suivre / fidéliser)



RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 an. Volume horaire à l'IUT : 560 heures.

Rythme d'alternance :

1 semaine à l'IUT / 1 semaine en entreprise puis plein temps en entreprise entre juillet et septembre.

Pour plus d'informations
sur le financement de nos formations

www.cfa-union.org
<http://site.cfa-union.org/pages/financement>



PROGRAMME DE LA FORMATION

Communiquer en milieu professionnel	Emails professionnels, gestion de messagerie, executive Summary, compte-rendu de réunion, carte conceptuelle, synthèse, mémoire.	28 h
Maîtriser sa communication personnelle	Atelier théâtre. Présentation professionnelle de soi, Pitch, téléphone, entretiens.	28 h
Anglais conversationnel et des affaires	Se présenter, écrire des emails professionnels, décrire son entreprise et son travail, vendre un produit. Faire une présentation orale, pratiquer le téléphone, décrire un graphique / des aspects financiers, comprendre le fonctionnement d'un test standardisé type TOEIC.	56 h
Grands enjeux économiques	Compréhension des mécanismes économiques (français, européens et mondiaux), actualités économiques et financières.	21 h
Management et politique commerciale	Gestion et organisation des équipes commerciales: Comprendre le fonctionnement d'une équipe commerciale / Comprendre les principes du management d'une équipe commerciale / Comprendre les politiques mises en œuvre en matière de gestion des équipes commerciales / politique de formation / Politique de rémunération / évaluation du personnel / Politique de recrutement et de rémunération.	35 h
Démarche qualité	La culture de la qualité, l'approche processus, les normes de certification.	14 h
Droit des affaires	Introduction au droit des contrats, droit commercial, droit du travail et droit des sociétés.	28 h
Stratégie et Gestion financière	Comprendre la démarche stratégique, réaliser le diagnostic stratégique interne et externe de l'entreprise, identifier les facteurs clés de succès d'un domaine d'activité stratégique, proposer des choix stratégiques corporate et business pertinents dans la production et la distribution industrielles. / Choisir les modes de financement adaptés aux besoins d'exploitation et d'investissement de l'entreprise.	28 h
Marketing industriel	Présentation des notions fondamentales du marketing. Spécificités du marketing B to B. Marketing digital.	28 h
Prospection	Construire une stratégie de prospection et utiliser des techniques de prospection.	28 h
Négociation	Clefs stratégiques et tactiques de conduite de négociations.	28 h
Outils du commerce international	Panorama des principaux outils permettant l'optimisation du financement des exportations, en complément de l'offre commerciale. Incoterm, dédouanement, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by, escompte, affacturage, leasing, assurance-prospection, crédit acheteur, offset.	21 h
Processus Achat	Appréhender, le rôle stratégique des achats aujourd'hui dans l'analyse des besoins et demandes internes.	28 h
E-commerce	Présentation des règles de l'e-commerce: l'environnement web, conception, promotion et évaluation d'un site e-commerce, parcours client, législation. / Articulation avec le commerce traditionnel	28 h
Services orientés clients	Accompagnement et fidélisation du client. Du service après-vente aux nouveaux services à forte valeur ajoutée (solutions intégrées, contrats d'entretien, location de matériel, garanties) : optimiser l'expérience client dans les métiers du commerce industriel.	21 h
Outils informatiques pour la gestion de la relation client	CRM Eudonet, outils informatiques pour le technico-commercial (publipostage, tableaux croisés dynamiques...), veille informationnelle, travail collaboratif.	28 h
Projet tutoré	Projet transversal annuel : Événementiel, Réseaux des Anciens, entrepreneuriat, site internet... Accompagnement à la construction d'un projet professionnel. Suivi individuel et de groupe. Accompagnement à la réalisation d'un portfolio de compétences.	112 h
TOTAL		560 h