

# LICENCE PROFESSIONNELLE EN ALTERNANCE TECHNICO-COMMERCIAL



LICENCE  
PROFESSIONNELLE  
CONTRÔLÉE  
PAR L'ÉTAT



La formation (60 ECTS) se déroule en alternance, en apprentissage ou en formation continue uniquement.

## OBJECTIF DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Technico-commercial a pour objectif de développer les aptitudes en ingénierie technico-commerciale d'étudiants détenteurs exclusivement d'un BAC+2 de profil technique, technologique ou scientifique.

## APPROCHE PAR COMPÉTENCES

La double-compétence visée s'appuie sur l'acquisition de nombreux savoirs et savoir-faire tels que :

- Maîtriser les concepts et pratiques qui permettent d'assurer la réalisation des activités de vente et dans le domaine des échanges interentreprises de biens et services industriels ;
- Construire et mettre en œuvre une stratégie mercatique, maîtriser les techniques de communication appropriées au secteur industriel ;
- Comprendre le besoin d'un client, le conseiller et l'orienter vers une solution adaptée ;
- Prospector en sédentaire et/ou en itinérant dans une zone géographique définie ;
- Conduire et mener à bien un projet dans le domaine de la commercialisation d'un bien ou d'une solution technique.
- Maîtriser une méthodologie de travail, etc.

## MÉTIERS

Les profils de postes sont variés et évolutifs, de type :

- Technico-commercial ;
- Responsable SAV ;
- Chargé d'affaires ;
- Technicien support clients ;
- Acheteur industriel.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

À l'IUT, 8 Unités d'Enseignement réparties sur 2 semestres :

### Semestre 5

Langues étrangères : anglais/allemand

Négociation et marketing : Mise à niveau marketing / Techniques de vente/Organisation et marché / Analyse marketing

Stratégie et traitement des données : Initiation et perfectionnement Word-Excel/ Power-Point/ Distribution et nouvelles technologies/Stratégie et qualité

Projet tuteuré : Rapport d'étonnement

### Semestre 6

Marketing avancé et relation commerciale : Achat / Comportement du consommateur / Gestion relation clients / Marketing direct / Communication commerciale / Marketing industrie

Développement de soi et projet personnel : Développement personnel / Perfectionnement négociation / Négociation langues étrangères PPP / Psychosociologie de la communication Méthodologie

Analyse quantitative : Droit / Analyse des données / Comptabilité et gestion budgétaire / Etude de marché par questionnaire

**En entreprise**, deux missions en lien avec la formation :

**Mission 1 :** analyse marketing stratégique de l'environnement macro/micro de l'entreprise débouchant sur la formulation d'une problématique.

**Mission 2 :** traitement de la problématique à travers la réalisation d'une mission technico-commerciale dans l'entreprise d'accueil.



## SPÉCIFICITÉS DE LA FORMATION

De niveau BAC+3, la LP Technico-commercial dispense, en un an, une formation opérationnelle sur les techniques commerciales, la gestion et la pratique des langues étrangères.

Optant pour le système de l'alternance, elle place l'étudiant au cœur du monde professionnel pour qu'il se forge une expérience solide et décisive en vue d'une embauche dans un contexte favorable.

## OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Le volume horaire important dédié aux langues (plus de 70h) permet aux apprentis, non seulement de développer leurs compétences linguistiques, mais aussi d'appréhender l'interculturalité lors de relations commerciales à l'international, ouvrant ainsi l'opportunité d'une embauche à l'étranger.

## APRÈS LA LICENCE PROFESSIONNELLE

### Insertion dans la vie professionnelle

La Licence Professionnelle prépare naturellement à l'insertion dans le monde du travail, plus spécifiquement dans le secteur industriel.

Opter pour la double-compétence, c'est doubler ses chances à l'embauche !

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Vous êtes détenteur d'un DUT ou BTS à caractère secondaire, scientifique ou technique ;
- Vous êtes âgé de 30 ans ou moins au début du contrat d'apprentissage ;
- Vous avez le sens du relationnel, du travail en équipe et le goût du challenge.

Vous devez obtenir un contrat d'apprentissage/ de professionnalisation sur un profil commercial, dans une entreprise à vocation commerciale dans le domaine industriel ou para-industriel.

Le recrutement se fait sur dossier et entretien.

La licence est aussi ouverte à la formation continue pour :

- Les salariés en congé individuel de formation ;
- Les salariés dans le cadre du plan de formation de l'entreprise ;
- Les personnes en recherche d'emploi.

Pour toutes questions, nous contacter !



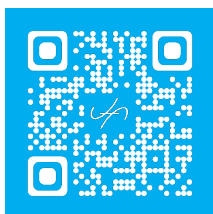


Service d'Information et d'Orientation (SIO)  
Maison de l'Étudiant  
1 rue Alfred Werner  
68 093 Mulhouse Cedex  
Tél. : +33 (0)3 89 33 64 40  
[sio@uha.fr](mailto:sio@uha.fr) - [www.sio.uha.fr](http://www.sio.uha.fr)

## CANDIDATURE

Le dépôt de candidature  
doit être effectué sur  
<https://ecandidat.uha.fr>

Pour plus d'informations  
[www.iutcolmar.uha.fr](http://www.iutcolmar.uha.fr)



**IUT de Colmar**  
**Département Techniques de**  
**Commercialisation**

34 rue du Grillenbreit  
BP 50 568

68008 Colmar Cedex

Tél.: +33 (0)3 89 20 54 72  
[lptc.iutcolmar@uha.fr](mailto:lptc.iutcolmar@uha.fr)