

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 forme aux métiers du commerce, des alternants issus de formations industrielle, technique et/ou scientifique. À l'issue de la formation, ils seront capables de commercialiser des produits et solutions techniques, en particulier en contexte BtoB.

APPROCHE PAR COMPÉTENCES

La LP Technico-commercial s'organise autour de 3 compétences que les alternants acquièrent au cours de l'année de formation :

- Mener les actions marketing
- Négocier une offre technique
- Développer et gérer un portefeuille clients

La formation intègre les compétences de la fiche RNCP30163.

MÉTIERS

Les alternants ont vocation à intégrer la fonction commerciale d'une entreprise industrielle ou technique. Ils pourront occuper les postes de :

- Acheteur industriel
- Chargé de développement de portefeuille / des ventes
- Chargé de marketing industriel
- Commercial BtoB
- Technicien chargé d'affaires SAV
- Technico-commercial itinérant / sédentaire...

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation de 450 heures se déroule sur 15 semaines réparties de septembre à juin. L'essentiel des cours à lieu sous forme de TD sur le campus du Grillenbreit à Colmar. La formation est organisée autour de 3 compétences :

- Mener les actions marketing : mise à niveau marketing, analyse marketing, organisation et marché, comportement du consommateur (semestre 5), puis : marketing direct, études de marché par questionnaire, marketing BtoB, stratégie d'entreprise et RSE, distribution (semestre 6)
- Négocier une offre technique : techniques de vente, production, qualité et développement durable (semestre 5), puis : perfectionnement en négociation, négociation en langues étrangères, achat (semestre 6)
- Développer et gérer un portefeuille clients : démarche de prospection commerciale, psychologie sociale (semestre 5), puis : communication commerciale, gestion de la relation client, management de la valeur client (semestre 6)
- Des cours transversaux nourrissent l'ensemble des compétences : ressources et culture numérique, méthodologie, expression et communication, anglais du commerce, allemand du commerce (semestre 5), puis : analyse des données, comptabilité et gestion budgétaire, droit de l'entreprise, développement personnel, projet personnel et professionnel (semestre 6)



L'alternant rédige deux rapports en lien avec sa mission en entreprise, le second donnant lieu à une soutenance en fin d'année.

SPÉCIFICITÉS DE LA FORMATION

La formation résulte d'un partenariat étroit avec le monde de l'entreprise et de l'industrie, désireux de pouvoir compter sur une main-d'œuvre forte à la fois de compétences techniques et commerciales.

Une équipe enseignante dynamique et investie comprenant des intervenants professionnels qui partagent leur expérience du terrain.

La formation est proposée uniquement en alternance.



OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

L'apprentissage peut être réalisé à l'étranger, notamment en Allemagne dans le Bade-Wurtemberg.

APRÈS LA LICENCE PROFESSIONNELLE

La finalité de la LP est de permettre aux apprentis de s'insérer directement sur le marché du travail. Néanmoins, certains font le choix de poursuivre en master.

CONDITIONS D'ADMISSION

La formation s'adresse aux détenteurs d'un diplôme de niveau bac +2 (ou plus) industriel, technique et/ou scientifique (BTS industriel, B.U.T.2, L2).

Il n'est pas possible d'intégrer la LP sans disposer au préalable d'une formation technique, industrielle et/ou scientifique.

La sélection s'effectue sur la base du dossier de candidature déposé au printemps sur la plateforme : ecandidat.uha.fr et d'un entretien. Le recrutement n'est validé qu'après la signature d'un contrat d'apprentissage entre le candidat et une entreprise d'accueil.



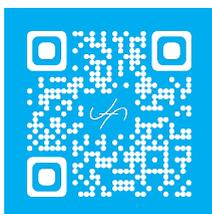


Service d'Information et d'Orientation (SIO)
Maison de l'Etudiant
1 rue Alfred Werner
68 093 Mulhouse Cedex
Tél. : +33 (0)3 89 33 64 40
sio@uha.fr - www.sio.uha.fr

CANDIDATURE

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

Pour plus d'informations
www.iutcolmar.uha.fr



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