

TC

**LICENCE
PROFESSIONNELLE**

**TECHNICO-
COMMERCIAL**

DEVENEZ TECHNICO-COMMERCIAL

Les points forts de la formation

80%
D'INSERTION
PRO

- ▶ Acquisition d'une double compétence ;
- ▶ Une pédagogie de projet (lancement d'un produit innovant ou amélioration d'un produit existant) ;
- ▶ Parcours spécifique d'adaptation en fonction des profils (technique ou commercial) ;
- ▶ Approche internationale : projet tutoré en français et en anglais ;
- ▶ Approche globale de la commercialisation d'un produit ou service ;
- ▶ 80% d'insertion pro 6 mois après la fin de la formation.



J'ai

Le goût de la relation client ;

Un intérêt pour la prospection et la négociation ;

Je suis curieux et ambitieux, j'aime les défis de toute sorte ;

Un DUT TC, GACO, GEA ou un BTS TC ou NDRC ; une L2 en sciences de gestion ou en langues ; un DUT technique : GMP, GEII, MPH, GB ; un BTS technique en automatisme, électronique, mécanique, plasturgie, fluide...

Avec la LP TC, je

Me forme dans les domaines de la vente, de la prospection, de la négociation, des achats ;

Maîtrise les outils de la GRC, de la vente par téléphone, du mailing ;

Suis capable de suivre les dossiers des clients, d'établir des devis, de faire de la veille sur les marchés, d'élaborer des tableaux de bord ;

Développe les marchés nationaux voire internationaux et comprends mon environnement ;

Suis apte à prendre en charge un client de A à Z qu'il soit professionnel ou particulier.



Débouchés & Métiers

Les entreprises ► **Industries plastiques (EVENPLAST), de mécanique générale (MAPAL), d'électronique-automatisme (CROUZET AUTOMATISME), revendeurs de pièces (CETIB PORTRON), installateur de chaudière (ENERGECO), de piscines (DESJOYAUX)...**

Les métiers ► **Chargé d'affaires, vendeur itinérant, Technico-commercial itinérant, Technico-commercial sédentaire...**



Exemples de missions d'alternance

Émeline	OREXAD	Ma mission consiste à répondre aux besoins des clients par téléphone et à leur proposer le produit adapté à leur demande.
Gilchrist	LE BLANCHISSEUR	Je dois prospecter sur le marché français afin de trouver de nouveaux clients. Mon entreprise vend des solutions de nettoyage d'habits professionnels.
Hugo	COMELY	Je suis chargé d'affaires. Je rends visite au client, je prends les mesures et je lui propose une solution clef en main qui répond à ses besoins.



Programme

Grands Domaines	Quelques Matières
LA VENTE ET LA NÉGOCIATION	Simulations de vente, stratégie de négociation, phoning, animation d'une force de vente
LA CONNAISSANCE DES MARCHÉS (CLIENTS ET CONCURRENTS)	Marketing mix, veille stratégique, connaissance de l'environnement économique et social des entreprises
LES DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT À LA VENTE	Les outils de la GRC, mailing, fiches techniques, vidéos de présentation, le e-marketing industriel
LES PROCÉDÉS TECHNIQUES	Connaissance des matériaux, des procédés de fabrication, dessin industriel, physique de base
LES OUTILS DE GESTION	Comptabilité, gestion, calcul des coûts

Moyens pédagogiques et/ou techniques innovants :

- Le suivi de l'étudiant passe par le livret d'apprentissage électronique
- Les étudiants travaillent sur les outils informatiques
- Préparation du TOEIC

RENSEIGNEMENTS, CANDIDATURES, INSCRIPTIONS

Département GMP ; iutgmp@univ-st-etienne.fr ; 04.77.46.34.39

Service Formations et Entreprises ; iutse-formation@univ-st-etienne.fr ; 04.77.46.33.21

28, avenue Léon Jouhaux CS 92320 42023 Saint-Etienne

www.iut.univ-st-etienne.fr



LP TC

Comment postuler :

Candidature via www.iut.univ-st-etienne.fr
Recrutement sur dossiers : résultats scolaires et comportement + motivation ; puis entretien

Validation du diplôme :

Contrôle continu (IUT et entreprise) et rapport d'alternance + soutenance

Équipe pédagogique :

Enseignants de l'IUT et intervenants professionnels (56% d'intervenants pro)

Rythme d'alternance :

2 semaines IUT / 3 semaines entreprise

Comment bénéficier de la formation :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Congé de formation, période de professionnalisation (salariés)
- Demandeurs d'emploi (convention ou contrat de professionnalisation)
- Possibilité de Validation des Acquis de l'Expérience



UNIVERSITÉ
JEAN MONNET
SAINT-ÉTIENNE