



Licence professionnelle Technico-commercial

Licence professionnelle **Droit, Economie, Gestion**
Mention **Technico-commercial**

Devenez Technico-commercial

Les points forts de la formation

- # 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.

Pour qui ?

Public visé

J'ai...	Avec la LP TC, je...
<p>Le goût de la relation client ;</p> <p>Un intérêt pour la prospection et la négociation ;</p> <p>Je suis curieux et ambitieux, j'aime les défis de toute sorte ;</p> <p>Un DUT TC, GACO, GEA ou un BTS TC ou NDRC ; une L2 en sciences de gestion ou en langues ;</p> <p>un DUT technique : GMP, GEII, MPH, GB ; un BTS technique en automatisme, électronique, mécanique, plasturgie, fluide...</p>	<p>Me forme dans les domaines de la vente, de la prospection, de la négociation, des achats ;</p> <p>Maîtrise les outils de la GRC, de la vente par téléphone, du mailing ;</p> <p>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 ;</p> <p>Développe les marchés nationaux voire internationaux et comprends mon environnement ;</p> <p>Suis apte à prendre en charge un client de A à Z qu'il soit professionnel ou particulier.</p>

Conditions d'admission

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

Et après ?

Débouchés

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...

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

Méthode pédagogique

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

Coût de l'inscription

Pas de droits d'inscription nationaux