



DOMAINE DROIT, ÉCONOMIE & GESTION

LICENCE PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS

La Licence professionnelle (BAC+3) Technico-commercial permet de former des professionnels déjà dotés d'une compétence technique ou scientifique, aux techniques commerciales, marketing et de gestion.

Elle permet d'acquérir :

- ▶ les processus de commercialisation d'un produit
- ▶ les connaissances techniques pour répondre aux demandes des industries clientes.

COMPÉTENCES

Après avoir suivi cette Licence l'étudiant sera capable de :

- ▶ Animer et renforcer les coopérations avec les clients, les fournisseurs, les prescripteurs, les distributeurs
- ▶ Impulser, par une approche marketing, des processus de développement (nouveaux marchés, nouveaux produits...)
- ▶ Gérer les achats, les flux
- ▶ Introduire et gérer les vecteurs de modernisation (NTIC, bases de données...)
- ▶ Assister le responsable de l'entreprise dans la définition de sa stratégie de développement (pérennité, profitabilité, autonomisation...) et dans la mise en oeuvre de ses actions de développement.

PRÉREQUIS

La formation est ouverte à tout étudiant justifiant d'un diplôme de niveau BAC+2 (BTS, DUT, Licence 2) dans un domaine technique ou scientifique.

CANDIDATURE

Les candidatures se font
via le site : www.iut.univ-tours.fr

SEMESTRE 5 : 300H

- ▶ **UE 1 Demarche commerciale dans son environnement**
 - Environnement juridique et économique
 - Initiation à la négociation commerciale
 - Analyse des marchés
- ▶ **UE 2 Outils de communication**
 - Anglais commercial
 - Réflexion autour du projet professionnel et techniques d'expression
 - Informatique appliquée à la communication
- ▶ **UE 3 Management et gestion de projet**
 - Management de la force de vente
 - Méthodologie et conduite de projets
 - Gestion comptable et financière
- ▶ **UE 4 Démarche marketing**
 - Marketing fondamental
 - Marketing industriel
 - Stratégie de développement commercial de l'entreprise

SEMESTRE 6 : 300H

- ▶ **UE 5 De l'achat à la distribution sur les marchés**
 - Négociation commerciale
 - Gestion des achats
 - Gestion des flux
- ▶ **UE 6 Communication commerciale**
 - Anglais commercial approfondi
 - Communication commerciale et marketing direct
- ▶ **UE 7 Management et maîtrise de l'outil de gestion**
 - Création et gestion de bases de données
 - Management de la qualité
 - Contrôle de gestion
 - Gestion de la relation client
- ▶ **UE 8 Projet tuteuré**
- ▶ **UE 9 Stage (16 semaines en entreprise)**

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

L'étudiant titulaire de cette Licence peut directement intégrer le monde professionnel.

▶ Secteurs d'activité :

Les secteurs d'activités dépendront de la formation antérieure des diplômés :

- Informatique
- Electronique
- Télécommunications
- Industrie des équipements mécaniques
- Automatisme
- Chimie
- Pharmacie...

▶ Métier :

- Chargé de clientèle
- Chargé de marketing opérationnel
- Responsable technicommercial
- Chef de secteurs
- Responsable avant vente
- Responsable de service après-vente
- Responsable d'agence...

INFORMATIONS

Département Techniques
de commercialisation
02 47 36 75 49
www.iut.univ-tours.fr