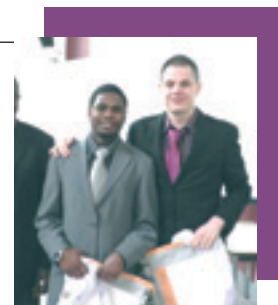


Licence professionnelle

Technico-commercial en milieu industriel

■ Objectifs

Former de futurs technico-commerciaux et responsables spécialisés dans la commercialisation de produits et de services industriels qui sauront développer les relations client et s'adapter aux évolutions des produits et des marchés.



■ Admission

Recrutement sur dossier et entretien de motivation de candidats titulaires d'un bac+2 à dominante technique ou industrielle. Le dossier de candidature est disponible sur : www.iut-idf.org

■ Contenu de la formation

Le programme comporte 550 heures d'enseignement réparties en 4 unités d'enseignement (UE), ainsi qu'un stage de 14 semaines en entreprise.

L'acquisition des connaissances est vérifiée par contrôle continu.

Maîtrise de l'environnement économique et juridique (130 h)

- Économie et organisation des entreprises
- Gestion budgétaire
- Environnement juridique

Maîtrise des techniques d'expression et de communication (140 h)

- Techniques d'expression et de communication
- TIC appliquées au métier
- Anglais technique et commercial

Maîtrise du métier (180 h)

- Marketing fondamental
- Marketing industriel
- Négociation
- Négociation industrielle
- Génie industriel et veille technologique

Maîtrise d'un projet commercial (100 h)

- Méthodologie de la conduite et du suivi de projet
- Étude de cas.

Stage (14 semaines)

Immersion professionnelle de 14 semaines minimum pouvant constituer une période de pré-embauche.

■ Insertion professionnelle

À l'issue de leur formation, les titulaires de cette licence professionnelle pourront accéder, entre autres, à des postes de technico-commerciaux, de chargés d'affaires et de commerciaux sédentaires dans tous les secteurs industriels dont l'activité repose sur la commercialisation de produits ou de services industriels.

Les entreprises partenaires de ce cursus :

Jonhson Controls • Renault • IMS • METTLER TOLEDO • Dassault Systèmes • Sonepar • PREVOR • Philips Lightning • EDF • Millipore • WIKE • CGED • HORIBA • OBO BETTERMANN

Un cursus également accessible par la voie de l'apprentissage

Admission

- Recrutement sur dossier et entretien de motivation de candidats titulaires d'un bac+2 à dominante technique ou industrielle.
- Conclure un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- Être âgé de moins de 26 ans à la signature du contrat.

Durée et rythme de la formation

- La licence, dont la rentrée a lieu mi septembre, comprend 550 heures de formation réparties en 4 unités d'enseignement (UE) sur une année.
- Le rythme de l'alternance : 3 jours en entreprise / 2 jours à l'IUT.

Contenu de la formation

Maîtrise de l'environnement économique et juridique (130 h)
Maîtrise des techniques d'expression et de communication (140 h)
Maîtrise du métier (180 h)
Maîtrise d'un projet commercial (100 h)
L'acquisition des connaissances est vérifiée par contrôle continu.

L'apprentissage, une formule gagnante

- Vous approfondissez vos connaissances tout en développant des compétences directes dans l'entreprise.
- Vous vous constituez une première expérience professionnelle qui peut être déterminante et vous percevez un salaire (de 41 à 78% du SMIC).
- Vous bénéficiez des avantages "étudiant" : carte étudiant, restaurant universitaire, etc.

En savoir plus sur www.iut.u-cergy.fr



IUT de Cergy-Pontoise

Département techniques de commercialisation

Site de CERGY- ST-CHRISTOPHE

49, avenue des Genottes
BP 8428
95806 Cergy-Pontoise cedex
Tél. : 01 34 25 71 10 - Fax : 01 34 25 71 70

Courriel : iuttcc@ml.u-cergy.fr