



LP

LICENCE PROFESSIONNELLE

Commercialisation des biens et services industriels

EN PARTENARIAT AVEC LE LYCÉE JACQUES CARTIER DE ST-MALO
DIPLOME BAC+3 (NIVEAU II) reconnu au niveau national et européen (crédits ECTS)

OBJECTIF

**FORMER DES CADRES
COMMERCIAUX**

**Offrir une double
compétence en
proposant aux étudiants
issus d'un 1^{er} cycle
supérieur industriel
l'apprentissage de la
culture, des outils et de
la pratique de
commercialisation
adaptés aux spécificités
des marchés industriels.**

Compétences recherchées

- 1. Mettre en œuvre la démarche mercatique industrielle**, identifier les besoins ;
analyser la concurrence ; positionner l'offre ;
bâtir une politique d'action commerciale ;
informer l'entreprise des nouveaux besoins de la clientèle.
- 2. Prospecter le marché et conduire une négociation** en totalité ou en partie, face à des acheteurs professionnels : développer des compétences relationnelles ; mettre en place des méthodologies commerciales ; acquérir des capacités d'analyse et d'adaptations aux différentes situations rencontrées ; construire une politique d'action commerciale.
- 3. Mesurer les répercussions financières des activités et des choix commerciaux** sur la rentabilité, la liquidité, la solvabilité de l'entreprise.
- 4. Assurer la veille technologique et commerciale** : observer l'évolution du produit et de la technologie ; assurer le renseignement commercial du client ; mettre à jour en permanence ses propres compétences techniques.

Métiers actuels et futurs visés :

Les diplômés sont des technico-commerciaux qui s'adressent au milieu industriel pour y commercialiser (en B to B) des biens ou services techniques et/ou technologiques. Seul collaborateur d'un chef d'entreprise en PME/PMI ou intégré à une équipe commerciale dans une structure plus importante, le diplômé est un cadre intermédiaire auquel est confiée la responsabilité du suivi et du développement de son activité. Il peut viser à court ou moyen terme des fonctions d'encadrement.

Les entreprises visées sont essentiellement :

- Les petites et moyennes industries (PMI) ;
- Les structures industrielles et commerciales décentralisées de grands groupes industriels ;
- Les entreprises de négoce industriel.

Public visé

- **En formation initiale** : étudiants d'origine DUT (GIM, R&T, GMP, GEII, GTE, OGP, chimie, SGM, mesures physiques...) et BTS correspondants, DEUG, Classes préparatoires.
- **En formation continue** : techniciens de culture pluritechnique soucieux d'atteindre le niveau II de qualification.
- **En formation en alternance** : Contrat de professionnalisation.

Admission sur dossier >>> Dossier à demander au Service Scolarité de l'IUT

Présentation générale de la formation

ORGANISATION

Alternance entre la formation théorique (18 semaines de cours assurés par des enseignants et des professionnels, dont 140 heures de projet tuteuré) et la formation en entreprise (16 semaines de stage, sous la responsabilité d'un tuteur professionnel impliqué dans la formation).

STRUCTURE

UE1 [90h] Langages fondamentaux

- Anglais
- Expression-communication
- NTIC

UE2 [95h] Mercatique industrielle, commercialisation en milieu industriel

- Mercatique stratégique
- Négociation commerciale
- Techniques de communication commerciale
- Techniques du commerce international

UE 3 [90h] Organisation, logistique et gestion industrielle

- Veille technologique et commerciale
- Achats industriels
- Logistique
- Droit social

UE 4 [85h] Compétences de spécialisation

- Economie d'entreprise
- Mercatique opérationnelle
- Droit commercial
- Outils de gestion
- Gestion de projet

UE 5 [140h] Projet tuteuré

UE 6 Stage (16 semaines)

www.iutsm.univ-rennes1.fr

IUT de Saint-Malo
Pôle Licences
Professionnelles

Rue de la Croix Désilles

CS 51713

35417 SAINT MALO cedex

Secrétariat :

Françoise Kinié
francoise.kinie@univ-rennes1.fr

Tél. : 02 99 21 95 98

Fax : 02 99 21 95 01

Responsable :

Dominique Doucet

Email : dominique.doucet@ac-rennes.fr

Tél. : 02 99 82 87 00

Fax : 02 99 82 87 01

UNIVERSITÉ DE
RENNES 1

