

LP - Management de la relation commerciale - Alternance

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services



Durée
1 année



**Langues
d'enseignement**
Français

Présentation

Réalisée par le département TC (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy, cette licence est une formation d'1 an, proposée en alternance. Elle permet l'obtention d'un diplôme "bac+3", reconnu au niveau européen (60 crédits ECTS), inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP).

* **Technico-commercial industriel en alternance (MRC TCI)**, en partenariat avec le centre de formation Tétrás. Pour les candidats issus de profils techniques.

Responsable : Steeve VIGNEAU - Secrétariat : Christine TROUVE

Objectifs

- * Acquérir les compétences nécessaires à l'activité de commercial ou responsable commercial
- * Acquérir une expérience professionnelle significative
- * Développer des compétences dans les domaines suivants :
 - * Marketing
 - * Négociation-vente
 - * Management

Des perspectives professionnelles larges

Responsabilités commerciales sur l'ensemble de la chaîne de valeur client :

- * En front office : vente-conseil, prospection, négociation, gestion des clients, ...
- * En back office : relation client, marketing, e-commerce, communication, management d'équipe, assistance commerciale, ...
- * Tout secteur (services, industrie)
- * Tout canal (face-à-face, online)
- * Toute clientèle (B to B, B to C)
- * En point de vente ou en itinérant

Les atouts de la formation

La licence professionnelle MRC est une formation qui répond à une préoccupation majeure des entreprises : optimiser leur relation commerciale. Elle permet de se former à une activité professionnelle dans le commerce et évoluer vers des postes à responsabilité managériale, dans des entreprises de tailles et de secteurs très variés.

Organisation

Date de début de la formation : MRC TCI : dernière quinzaine d'octobre

Date de fin de la formation : MRC TCI : dernière quinzaine d'octobre

Alternance

Admission

Conditions d'admission

- * Etre diplômé de bac +2 : DUT, BTS ou L2 en lien avec le domaine de formation
- * Etre recruté par une entreprise en alternance
- * Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

Candidater et s'inscrire

Candidatures pour le LP MRC Technico-commercial industriel : <https://tetrasnet.tetras.univ-smb.fr/inscription.html>

Et après

Métiers visés et insertion professionnelle

- * LP Management de la relation commerciale Technico-commercial industriel : Technico-commercial terrain ou sédentaire, Chargé d'affaires, Assistant commercial

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Steeve Vigneau

☎ +33 4 50 09 23 51

✉ Steeve.Vigneau@univ-savoie.fr

Secrétariat pédagogique

Christine Trouve

✉ Christine.Trouve@univ-savoie.fr

Campus

🏠 Anancy / campus d'Anancy-le-Vieux

En savoir plus

Site de l'IUT d'Anancy

🔗 <https://www.iut-acy.univ-smb.fr/>

Site de Tetras - LP MRC TCI

🔗 <https://www.tetras.univ-smb.fr/public/formations/tci>

Programme

Organisation

La maquette de la formation est donnée à titre indicatif, elle est susceptible d'évolution.

LP - Management de la relation commerciale - Technico commercial industriel - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE501 Marketing, gestion de la valeur commerciale	UE				9
Etudes commerciales	EC		24h		3
Marketing	EC		24h		3
Gestion de la relation commerciale	EC		24h		3
UE502 Négo. dév. animation relation commerciale muticanal	UE				8
Développement commercial à l'international	EC		16h		2
Stratégie de négociation	EC		24h		2
Négociation-achats	EC		12h		2
Communication persuasive	EC		24h		2
UE503 Management commercial	UE				4
Management équipe commerciale	EC		24h		2
Performance commerciale	EC		16h		2
UE504 Compétences supports	UE				3
Environnement juridique	EC		16h		3
Accueil	MODULE		2h		
UE506 Activité professionnelle	UE				5
Gestion de projet	EC		16h		5

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE601 Marketing, gestion de la valeur commerciale	UE				3
Outils digitaux et e-commerce	EC		36h		3
UE603 Management commercial	UE				5
Fonctions commerciales	EC		16h		1
Gestion des ressources humaines	EC		16h		2
Stratégie d'entreprise	EC		20h		2

UE604 Compétences supports	UE		8
Dynamique de l'économie locale	EC	12h	2
Anglais commercial	EC	56h	3
Spécialisation environnement économique et négociation	EC	40h	3
UE605 Projet professionnel	UE		9
Méthodologie suivi du mémoire	EC	28h	9
UE606 Activité professionnelle	UE		6
Etude de cas	EC	4h	6