

Public concerné

Avoir moins de 26 ans et être titulaire d'un bac+2 scientifique, technique ou industriel.

Sélection - recrutement

La sélection se fait sur dossier, suivie d'un entretien de motivation pour les candidats retenus sur dossier. Les titulaires d'un diplôme commercial, de gestion ou tertiaire (DUT TC, DUT GEA, BTS MUC, BTS NRC, BTS Assistante de Direction...) ne peuvent pas accéder à cette licence.

Effectif

20 apprentis.

Durée de la formation

1 an.

Date de début de formation

Mi septembre à début octobre.

Modalités d'obtention du diplôme

Contrôle continu et soutenance finale.

Rythme de l'alternance

20 semaines IUT / 32 semaines Entreprise.

Sites internet d'information

www.cfaiurc.fr

www.iut.univ-tours.fr

Adresse E mail du secrétariat de la formation

laetitia.goulet@univ-tours.fr

Candidatures : www.iut-centre.org

A partir de début janvier.

DOSSIER GRATUIT EN APPRENTISSAGE

Intitulé de la formation
**Licence Professionnelle Commerce
option Technico-Commerciale**

Lieu et adresse de la formation
**IUT de Tours - 29 rue du pont volant
37082 Tours cedex 2**

Téléphone - Fax du secrétariat de la formation
Tél. : 02 47 36 76 38 - Fax : 02 47 36 76 34

Contact
Laëtitia GOULET

Responsable formation
Stavros HADJIYIANNI



Blois Bourges Chartres Châteauroux Issoudun Orléans Tours

CFA SOUTENU PAR LE CONSEIL REGIONAL
DE LA REGION CENTRE ET LE FSE

SCIENCES
INDUSTRIEL

COMMERCIAL

DROIT
GESTION

COMMUNICATION

BAC + 3

LICENCE PROFESSIONNELLE

COMMERCE OPTION
TECHNICO-COMMERCIALE

PAR APPRENTISSAGE

POUR LES TITULAIRES DE BAC + 2
SCIENTIFIQUE, TECHNIQUE OU INDUSTRIEL

Décembre 2009



CFAIURC
Centre de Formation d'Apprentis
Inter Universitaire Région Centre



UNE FORMATION UNIVERSITAIRE
UNE EXPERIENCE PROFESSIONNELLE
UN PASSEPORT POUR L'EMPLOI

CFA SOUTENU PAR LE CONSEIL REGIONAL
DE LA REGION CENTRE ET LE FSE



INTITULÉ DE LA FORMATION :

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE
OPTION TECHNICO-COMMERCIALE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Secteurs porteurs, le commerce et la vente proposent de nombreuses perspectives d'embauche. Cependant l'offre actuelle ne répond pas toujours à la demande des entreprises. Les commerciaux n'ont pas nécessairement les connaissances techniques pour répondre aux attentes des industries clientes. De leur côté, les techniciens n'ont pas systématiquement de culture commerciale et ne maîtrisent pas toujours le processus de commercialisation du produit.

De niveau bac+3 (L3), la licence professionnelle Commerce, option Technico-Commerciale, dispense en un an, une formation complète et opérationnelle sur les techniques commerciales et de gestion. A l'issue de cette formation, les diplômés bénéficient d'une double compétence technico-commerciale, fortement appréciée par les entreprises et source d'évolution professionnelle.

DÉBOUCHÉS :

Formant à la vente, au marketing et à la gestion, la licence professionnelle Commerce, option Technico-Commerciale, prépare à des fonctions commerciales variées :

- Technico-commercial
- Chargé de clientèle
- Chef de secteur
- Responsable technico-commercial
- Responsable marketing opérationnel
- Responsable d'agence
- Responsable service après-vente...

Les secteurs d'activité dans lesquels travaillent les diplômés sont hétérogènes et dépendent de leur formation antérieure: chimie, informatique, biologie, automatisme, mécanique, informatique, agro-alimentaire, électronique, télécommunication, horticulture, pharmacie, cosmétique, etc.

VALIDATION D'ACQUIS :

Tout diplôme préparé dans le cadre du CFA relève de l'enseignement supérieur. A ce titre, un candidat peut valider son expérience pour :

- Accéder à une formation à laquelle il ne pourrait prétendre sur la base des diplômes qu'il possède (décret de 1985)
- = Validation d'Acquis Professionnels (VAP)

- Obtenir tout ou partie d'un diplôme, en justifiant des connaissances, compétences et aptitudes exigées pour l'obtention de ce diplôme (loi et décret de 2002)
- = Validation d'Acquis de l'Expérience (VAE)

PROGRAMME DE LA FORMATION

SEMESTRES / UNITÉS D'ENSEIGNEMENT UE		ECTS*
Semestre 5	UE 1 : La démarche commerciale dans son environnement	8
	Environnement juridique et économique	24H
	Initiation à la négociation	25H
	Analyse des marchés	26H
	UE 2 : Les outils de la communication	8
	Anglais commercial	30H
	Réflexions autour du projet professionnel et techniques d'expression	60H
	Informatique appliquée à la communication	30H
	UE 3 : Le Management et la gestion de projet	6
	Management de la force de vente	25H
	Méthodologie et conduite de projet	75H
	Les outils de gestion comptable et financière	25H
UE 4 : La démarche marketing	8	
Marketing fondamental	25H	
Marketing industriel	30H	
Stratégie de développement commercial de l'entreprise	25H	
Semestre 6	UE 5 : De l'achat à la distribution sur les marchés	8
	Négociation commerciale	25H
	Gestion des achats	20H
	Gestion des flux	20H
	UE 6 : La communication commerciale	4
	Anglais commercial approfondi	10H
	Communication commerciale et marketing direct	25H
	UE 7 : Le management et la maîtrise des outils de gestion	6
	Création et gestion de base de données	25H
Management de la qualité	15H	
Contrôle de gestion	10H	
UE 8 : Le Projet tutoré 150H	6	
UE 9 : Les périodes en entreprise - 32 semaines en entreprise	6	