

Métier & objectifs

Le but de cette formation est de permettre à des étudiants titulaires d'une formation scientifique ou technique d'acquérir une solide formation commerciale leur permettant d'accéder à des fonctions technico-commerciales et d'évoluer ensuite dans la structure des entreprises.

Ce profil à double compétence répond au besoin de la profession de recruter des collaborateurs maîtrisant parfaitement les processus de production des produits ou services et capables d'intégrer une approche commerciale, permettant de dialoguer avec les différents partenaires de l'entreprise.

Débouchés

- ✓ Manager technico-commercial
- ✓ Responsable clientèle
- ✓ Directeur des ventes
- ✓ Responsable service après-vente
- ✓ ...

Conditions d'accès

La capacité d'accueil est de 30 étudiants. La formation s'adresse à un public de diplômés Bac+2 avec des spécialités différentes : DUT et BTS des secteurs industriel, informatique ou agricole, ou encore titre étranger de niveau comparable. Les étudiants issus d'une formation essentiellement commerciale ne pourront pas postuler. L'étudiant doit impérativement signer un contrat de professionnalisation avec une entreprise, dans le cadre du Certificat de Qualification Paritaire de la Métallurgie : CQPM Technico-commercial Industriel MQ 1989 04 74 0027.

Dossier de candidature à télécharger à l'adresse :

<http://iut-dijon.u-bourgogne.fr>

Alternance

La formation comprend :

- 13 semaines d'enseignement sur le site de Mâcon
- 39 semaines en entreprise

Descriptif de cette formation présenté sous réserve de validation par les différents partenaires.

Formation

Unité d'enseignement	Contenu
UE I Entreprise dans son environnement	- Droit des affaires et droit social - Marketing - Etudes des marchés - Gestion comptable et financière
UE II La communication avec ses clients	- Anglais commercial - Expression - Communication commerciale - Ethique des affaires
UE III Management de l'activité commerciale	- Prospection des marchés - Techniques de la vente - Négociation commerciale - Intelligence économique/veille Gestion de la relation client
UE IV Management des équipes et des projets technico-commerciaux	- Management de projets - Communication comportementale - Initiation au management d'équipe - Management de la qualité - Management de la force de vente
UE V Projet tuteuré	- Application en entreprise du programme pendant les périodes d'alternance
UE VI Période en entreprise	39 semaines en alternance

Evaluation – Validation

Double validation :

- la Licence Professionnelle qui s'effectue sous le régime du contrôle continu, et dont l'obtention ouvre droit à 60 crédits européens (ECTS) ;

- Le CQPM Technico-Commercial Industriel MQ 1989 04 74 0027 délivré par la branche professionnelle de la métallurgie (UIMM).

Contacts

LYCEES de MÂCON

Léonard CEDDIA

03.85.20.46.21

leonard.ceddia@ac-dijon.fr

AFPI Bourgogne 21 71

Alexandra DESJOURS

03.80.78.75.63

alexandra.desjours@afpibourgogne.com

IUT DIJON-AUXERRE

Pierre DEPLANCHE

03.86.49.28.28

pierre.deplanche@u-bourgogne.fr

Partenaires de la formation



<http://iut-dijon.u-bourgogne.fr>



<http://www.afpibourgogne.com>



MINISTÈRE DE
L'ÉDUCATION NATIONALE
MINISTÈRE DE
L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE



Lycée LAMARTINE



<http://lyc71-lamartine.ac-dijon.fr>

<http://lyc71-cassin.ac-dijon.fr>

<http://www.macon-davaye.com>



L I C E N C E P R O F E S S I O N N E L L E

MANAGER
TECHNICO-
COMMERCIAL
par alternance

