

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

# Licence professionnelle Commercialisation de produits et services



Niveau de diplôme  
BAC +3



ECTS  
60 crédits



Durée  
1 année



Langues  
d'enseignement  
Français

## Parcours proposés

- › LP - Management de la relation commerciale - Alternance

## 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).

## Objectifs

Pour toute action commerciale entre professionnels, sur les biens et les services à caractère technique, dans tous les domaines :

- \* Réaliser un plan d'actions commerciales
- \* Conduire la prospection commerciale en France ou à l'étranger
- \* Analyser le besoin client
- \* Élaborer une solution en vue de formaliser une offre technique
- \* Assurer le suivi client
- \* Exploiter un outil de gestion de la relation client

- \* Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- \* Rendre compte de son activité

## 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** : Dernière quinzaine d'octobre

**Date de fin de la formation** : Dernière quinzaine d'octobre

## Alternance

## Modalité d'alternance

3/4 du temps en entreprise et 1/4 en formation

## Admission

---

### A qui s'adresse la formation ?

Être titulaire d'un des diplômes suivants :

- \* DUT ou BTS Technique
- \* L2 Sciences et Technologies

### Conditions d'admission

La licence professionnelle est ouverte :

- \* aux titulaires d'un diplôme national sanctionnant deux années d'enseignement supérieur (DUT, BTS, BTSA),
- \* aux candidats qui ont validé les deux premières années d'une licence générale,
- \* aux titulaires d'un diplôme ou titre homologué par l'Etat au niveau III ou reconnu, au même niveau, par une réglementation nationale,
- \* aux candidats qui bénéficient d'une validation d'acquis,
- \* dans un domaine de formation compatible avec celui de la licence professionnelle, après examen du dossier et, le cas échéant, entretien.

Pour les candidats à l'alternance, l'admission ne peut être prononcée qu'après le recrutement par un employeur.

### Candidater et s'inscrire

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

## Et après

---

### Poursuite d'études

La finalité du diplôme étant l'insertion professionnelle, à l'issue de la formation, les alternants entrent dans la vie active. Ils peuvent néanmoins poursuivre leur parcours de formation en école d'ingénieur ou master, notamment en alternance.

### Métiers visés et insertion professionnelle

- \* Technico-commercial terrain ou sédentaire
- \* Chargé d'affaires
- \* Business Developer

## Infos pratiques

---

### Contacts

#### Responsable pédagogique

Steeve Vigneau

+33 4 50 09 23 51

Steeve.Vigneau@univ-savoie.fr

#### Scolarité administrative

Formation Continue

Formation.Continue@univ-savoie.fr

#### Secrétariat pédagogique

Christine Trouve

Christine.Trouve@univ-savoie.fr


### Etablissements partenaires

Tétrás

<https://www.tetras.univ-smb.fr/>

---

## Campus

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

---

## En savoir plus

Tétrás

 <https://www.tetras.univ-smb.fr/formations/lp-mrc-tci>

Site de l'IUT d'Annecy - LP MRC Technico-commercial industriel

 <https://www.univ-smb.fr/iut-annecy/formation/techniques-de-commercialisation/>

# Programme

## LP - Management de la relation commerciale - Alternance

### 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