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

Modalités d'alternance

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

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

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

Tétras

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

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

Campus

Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Tétras

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/

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

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

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE601 Marketing, gestion de la valeur commerciale	UE				3 crédits
Outils digitaux et e-commerce	EC		36h		3 crédits
UE603 Management commercial	UE				5 crédits
Fonctions commerciales	EC		16h		1 crédits
Gestion des ressources humaines	EC		16h		2 crédits
Stratégie d'entreprise	EC		20h		2 crédits
UE604 Compétences supports	UE				8 crédits
Dynamique de l'économie locale	EC		12h		2 crédits

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

Anglais commercial	EC	56h	3 crédits
Spécialisation environnement économique et négociation	EC	40h	3 crédits
UE605 Projet professionnel	UE		9 crédits
Méthodologie suivi du mémoire	EC	28h	9 crédits
UE606 Activité professionnelle	UE		6 crédits
Etude de cas	EC	4h	6 crédits

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026