

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,  
Anglais

## Parcours proposés

- › LP - Management de la relation commerciale - Alternance

## Présentation

Cette formation réalisée en alternance ou en initial est un diplôme national homologué niveau II délivré par l'Université.

Sa durée est de 12 mois, accessible après un bac+2.

Cette licence professionnelle a ainsi été conçue pour répondre à la fois :

- \* aux besoins des entreprises en jeunes à compétence commerciale et sectorielle, capables d'évoluer vers des postes d'encadrement ;
- \* aux besoins des jeunes en termes de formation professionnalisante complémentaire à une formation bac +2, dans les domaines du marketing, de la négociation et du management, pour s'insérer au mieux dans la vie active.

Cette licence comprend 2 parcours :

- \* Management de la relation commerciale.

\* Business to Business

## Objectifs

La formation est accessible tant en formation initiale que par la voie de l'alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

## Dimension internationale

La pratique de l'anglais est un pôle fort dans tous les parcours de cette mention, un des parcours dispensé intégralement en anglais permet une orientation naturelle vers l'international.

## Les atouts de la formation

Les spécialisations respectives des 5 parcours proposés répondent de manière particulièrement adaptée au contexte économique régional.

## Admission

## 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>

## Infos pratiques

---

### Campus

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

 Le Bourget-du-Lac / campus Savoie Technolac

---

### En savoir plus

Site de l'IUT d'Annecy

<https://www.iut-acy.univ-smb.fr/>

Site de l'IUT de Chambéry

<https://www.iut-chy.univ-smb.fr/>

# 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