

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

# LP - Management de la relation commerciale - Alternance

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services



Niveau de  
diplôme  
BAC +3



ECTS  
60 crédits



Durée  
1 année



Langues  
d'enseignement  
Français

## 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

## 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

- Être diplômé de bac +2 : DUT, BTS ou L2 en lien avec le domaine de formation
- Être recruté par une entreprise en alternance
- Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

---

## 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
- Assistant commercial

- Business developer

---

## Infos pratiques

---

### Contacts

Responsable pédagogique

Steeve Vigneau

☎ +33 4 50 09 23 51

✉ [Steeve.Vigneau@univ-savoie.fr](mailto:Steeve.Vigneau@univ-savoie.fr)

Secrétariat pédagogique

Christine Trouve

✉ [Christine.Trouve@univ-savoie.fr](mailto:Christine.Trouve@univ-savoie.fr)

---

### Etablissements partenaires

Tétras

🔗 <https://www.tetras.univ-smb.fr/>

---

### Campus

🏠 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

---

### En savoir plus

Site de l'IUT d'Annecy

🔗 <https://www.iut-acy.univ-smb.fr/>

Site de Tetras - LP MRC TCI

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

# Programme

## 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 Nég. 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 |
| 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 |