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

Modalité d'alternance

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

Admission

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 17 février 2025

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

A qui s'adresse la formation ?

Être titulaire d'un des diplômes suivants :

* DUT ou BTS Technique
* L2 Sciences et Technologies

Conditions d'admission

* Etre diplômé de bac +2 : DUT, BTS ou L2 en lien avec le domaine de formation
* Etre 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

Secrétariat pédagogique

Christine Trouve
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

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 17 février 2025

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
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

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 17 février 2025

Méthodologie suivi du mémoire	EC	28h	9
UE606 Activité professionnelle	UE		6
Etude de cas	EC	4h	6

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 17 février 2025