



activités en entreprise

Quelques exemples de missions :
Prospection téléphonique et terrain,
Gestion d'un portefeuille clients,
Réalisation d'une étude de marché,
Analyse de la concurrence,
Réalisation d'un plan de communication.

métiers

- Technico-Commercial
- Chef de produit
- Acheteur(euse)
- Attaché(e) commerciale(e)
- Ingénieur technico-commercial
- Responsable du service après-vente
- Responsable de la promotion des ventes



LP TC

Licence Professionnelle
Technico-Commerciale
Formation en alternance

LP TC

Licence Professionnelle
Technico-Commerciale
Formation en alternance



20, avenue de Paris
42334 Roanne cedex
Téléphone : 04 77 44 89 59
www.iut-roanne.fr

iut-roanne-lptc@univ-st-etienne.fr

Impression Les Ateliers Graphiques - Z.A. St. Remon la Motte - 04 77 71 62 29 - Edition: septembre 2013

objectif des études

- Formation de technico-commerciaux et de responsables spécialisés dans la commercialisation de produits et de services industriels
- Développement d'une démarche marketing et commerciale dans le secteur secondaire
- Appréhension des évolutions de l'environnement économique et juridique
- Gestion d'un portefeuille clients, prospection et démarchage
- Etablissement de devis, création d'une offre de produits et réponse à des appels d'offres,
- Organisation et animation de réunions ou d'événements

admission sur dossier

- BTS du secteur secondaire : Electrotechnique, Transport et Logistique, M.A.I., A.V.A., Technico-Commercial, M.I...
 - DUT du secteur secondaire : Mesures Physiques, G.M.P., G.E.I.I., R et T, G.I.M., Chimie...
 - L2 Sciences et Technologies
 - CPGE
 - Autres formations : nous consulter
- Admissions sur dossier, puis entretiens (accompagnement à la recherche d'entreprise)

formation encadrée

- en alternance
- 35 heures de cours par semaine en moyenne
- La formation rémunérée repose sur un contrat d'apprentissage (limite d'âge 26 ans - ou un contrat de professionnalisation) comprenant 21 semaines à l'IUT, 31 semaines dans l'entreprise selon un rythme d'alternance 1 mois / 1 mois et d'après un calendrier préétabli
- Le régime du contrôle est celui du contrôle continu
- Le projet tutoré et le stage font respectivement l'objet d'un rapport et d'une soutenance orale

équipe pédagogique

- Des professeurs de l'enseignement supérieur, des professeurs certifiés et agrégés de l'enseignement secondaire
- Des professionnels du marketing, de la négociation, des transports, du commerce international qui assurent plus de la moitié des enseignements

équipement

- Matériel informatique et audiovisuel : ordinateurs portables (mis à disposition de chaque alternant, avec pack office, logiciel SPHINX, logiciel de GRC, accès WIFI et méthodes d'anglais en autoformation), caméscopes numériques
- Salle informatique et imprimantes laser

programme des études

horaires

à titre indicatif

1

Enseignement Professionnel
295 heures

Techniques de vente – Négociation :	120 h
Vente et négociation	
Relation Client / Fournisseur	
Techniques Vente / Achat	
Négociation en milieu industriel	
Management de la force de vente	
Marketing :	75 h
Marketing	
Promotion et publicité	
Marketing direct	
Marketing industriel	
Etudes commerciales	
Formation stratégique et opérationnelle :	100 h
Vente et innovation	
Ventes et Appels d'offres	
Vente et gestion de portefeuille de clientèle	
Stratégies de marques, contrefaçon,	
Intelligence Economique	
Connaissance du monde des transports	
Expression et Techniques d'entretien	



en alternance

2

Enseignement Général
255 heures

Sciences économiques et juridiques	75 h
Stratégie	
Commerce international	
Qualité	60 h
Gestion de production	
CMI (Connaissance des Métiers Industriels)	
Expression, communication	
Anglais	60 h
Négociation professionnelle en anglais	
Gestion	
Coût et rentabilité	60 h
Informatique	
Statistiques commerciales	

3

Projets tutorés
150 heures

Réalisation d'un projet, pendant la période universitaire, pour un donneur d'ordres
Exemples de missions confiées :
Etude de marché,
Enquête de satisfaction,
Organisation d'un évènement.

4

Activités en entreprise

Réalisation de missions commerciales sous la responsabilité d'un tuteur.