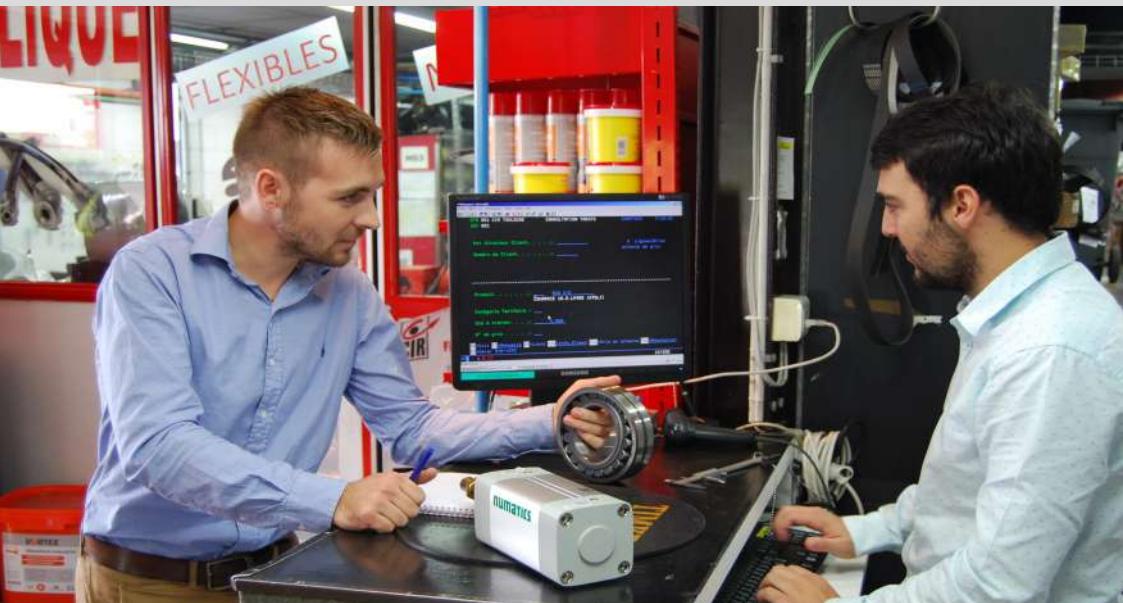


# LICENCE PROFESSIONNELLE

Commercialisation des  
Produits et Services Industriels



Uniquement en alternance !

[www.licencecpsi.fr](http://www.licencecpsi.fr)

**Objectif de la formation :** former des technico-commerciaux, c'est-à-dire des commerciaux qui possèdent une double compétence technique et commerciale .

**Débouchés professionnels :**

- Technico-commercial sédentaire
- Technico-commercial itinérant
- Chef de secteur
- Responsable clientèle
- Ingénieur commercial
- Chargé d'affaires
- Chef de zone export
- **Demande croissante** des entreprises pour des commerciaux à forte compétence technique.
- Dans des entreprises **industrielles**, de **services** ou de **distribution**, de toute taille (grands groupes ou TPE).
- **Secteurs très variés** : aéronautique, mécanique, électrique, hydraulique, plastique, bâtiment, agricole, chimique...

**Diplômes requis :**

- DUT industriels : GMP, GCGP, GEII, GCCD, MP, G Bio, PEC...
- BTS industriels et technico-commerciaux
- L2 scientifiques et technologiques
- Dispense des pré-requis possible par le biais de la VA85.
- Accessible également par le biais de la VAE.

**Recrutement :**

Sur dossier via :

[ecandidat.occitanie-ut.iut.fr](http://ecandidat.occitanie-ut.iut.fr)

- Avis universitaire après examen du dossier
- Entretiens de sélection auprès des entreprises

**Lieu de la formation :** TOULOUSE

**Il nous font confiance**



CIR, Rexel, CGED, Gedimat, Cedeo, Point P, Socomec, Wendel, Siemens, Lafarge, Loxam, CSO, Mitsubishi, Schneider Electric, Big Mat, ABB, Oredexad, Hilti, Agricat, Bernard Pagès, Leroy Somer, BJ Flex, Engie Axima, Alvéa, Palfinger

## Blocs de Compétences / Unités d'enseignement (UE)

### **UE1 Analyser l'environnement économique et communiquer 110 h**

Environnement économique et management des organisations  
Droit des affaires et du travail  
Anglais  
Expression écrite et orale professionnelle

### **UE2 Développer les ventes, prospector et fidéliser - 120 h**

Marketing direct et gestion de la relation client  
Techniques de vente et de négociation  
Psychosociologie appliquée à la vente

### **UE3 Mettre en œuvre la stratégie commerciale - 100 h**

Marketing  
Marketing BtoB  
Distribution et logistique  
Achats  
Achat et vente à l'international

### **UE4 Piloter l'action commerciale - 120h**

Comptabilité de gestion  
Outils d'aide à la décision  
Gestion de l'activité commerciale  
Qualité  
Informatique de gestion  
Projet Personnel et Professionnel (PPP)

### **Projet Tuteuré - 150 h**

### **Période en entreprise - Alternance**

**Organisation pédagogique :** Formation de 450 h (dont plus de 200 en Travaux Pratiques) combinant des enseignements en petits groupes et des projets. 16 semaines de cours et 36 semaines en entreprise. Evaluation en contrôle continu.

### **Les plus de la formation...**

- Une excellente insertion professionnelle > 96%
- Une alternance adaptée au métier de technico-commercial
- Des cours assurés par des professeurs de l'IUT et des professionnels
- Un suivi étroit et régulier de l'alternant dans son entreprise

# Faites un choix gagnant-gagnant pour l'étudiant et l'entreprise... Contactez-nous !

## Frais de formation\* :

### Sous contrat d'apprentissage :

Financement direct par l'OPCO avec un niveau de prise en charge déterminé par la branche professionnelle dont relève l'entreprise.

Rémunération d' l'apprenti.e en % du SMIC en fonction de son âge et sur la base d'une 2ème année de contrat.

CEVEC (Contribution à la Vie Étudiante et du Campus), environ 90 €, à la charge de l'apprenti.e.

### Autres cas :

Contrat de professionnalisation, salariés, demandeurs d'emploi, VAE, CPF , transition professionnelle : veuillez contacter la Mission Formation Continue et Apprentissage.

Retrouvez la Licence Professionnelle CPSI sur LinkedIn : [LP CPSI | LinkedIn](#)

## Contacts :

### IUT Toulouse - Auch - Castres

115, route de Narbonne  
31077 Toulouse cedex 04

### Responsables de formation :

**Serge AGBODJO**  
Tél : 05 62 25 81 41  
[serge.agbodjo@iut-tlse3.fr](mailto:serge.agbodjo@iut-tlse3.fr)

**Audrey LORENZO**  
Tél : 05 62 25 81 41 / 06 22 13 16 19  
[audrey.lorenzo@iut-tlse3.fr](mailto:audrey.lorenzo@iut-tlse3.fr)

**Secrétariat : Élodie CHATAINIER LEBE**  
Tél : 05 62 25 81 48  
[elodie.chatainier-lebe@iut-tlse3.fr](mailto:elodie.chatainier-lebe@iut-tlse3.fr)

**Ingénierie Développement formation (Mission Formation Continue et Apprentissage) : Blandine MILCENT**  
[blandine.milcent@univ-tlse3.fr](mailto:blandine.milcent@univ-tlse3.fr)

**Responsable aspects administratifs**  
Formation Continue : Karine ORTYL  
Tél : 05 61 55 87 27  
[karine.ortyl@univ-tlse3.fr](mailto:karine.ortyl@univ-tlse3.fr)

\* Information non contractuelle

Offre de formation 2025-2026

