

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.

#### Contacts :

##### IUT Paul Sabatier

115, route de Narbonne  
31077 Toulouse cedex 04

##### Responsables de formation :

**Gregory MORENO**  
**Christophe LAVERTY**

Tél : 05 62 25 81 50

[gregory.moreno@iut-tlse3.fr](mailto:gregory.moreno@iut-tlse3.fr)  
[christophe.laverty@iut-tlse3.fr](mailto:christophe.laverty@iut-tlse3.fr)

##### Secrétariat pédagogique :

**Stéphanie TOLEDO**

Tél : 05 62 25 81 42

[stephanie.toledo@iut-tlse3.fr](mailto:stephanie.toledo@iut-tlse3.fr)

##### Renseignements administratifs/ financiers :

MFCA : Mission Formation Continue  
et Apprentissage

[mfca.contact@univ-tlse3.fr](mailto:mfca.contact@univ-tlse3.fr)

**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 2021-2022



**INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE**



UNIVERSITÉ TOULOUSE III

**Mention**

Technico-Commercial

RNCP : 30163

## LICENCE PROFESSIONNELLE

### Commercialisation des Produits et Services Industriels



**Uniquement en alternance !**

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



## La Licence Professionnelle, un diplôme national plébiscité par l'entreprise...

**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.iut-mpy.fr](http://ecandidat.iut-mpy.fr)

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

### Lieu de la formation : TOULOUSE

Ils nous font confiance...



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

## Un programme sur mesure... pour une insertion pro réussie !

### 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, prospecter 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