

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

Type de diplôme : Licence professionnelle

Domaine : Droit, Économie, Gestion

Mention : Commercialisation de produits et services

Présentation

Cette formation réalisée en alternance ou en initial est un diplôme national homologué niveau II délivré par l'Université.

Sa durée est de 12 mois, accessible après un bac+2.

Cette licence professionnelle a ainsi été conçue pour répondre à la fois :

- * aux besoins des entreprises en jeunes à double compétence commerciale et technologiques alimentaires, et capables d'évoluer vers des postes d'encadrement ;
- * aux besoins des jeunes en termes de formation professionnalisante complémentaire à une formation bac+2, dans les domaines du marketing, de la négociation et du management, pour s'insérer au mieux dans la vie active.

Cette licence comprend 5 parcours :

- * Management de la relation commerciale.
- * Commercialisation des produits et services sportifs.
- * Marketing et logistique agro-alimentaire
- * International sales specialists in sport
- * Commerce interentreprise B to B

Objectifs

La formation est accessible tant en formation initiale que par la voie de l'alternance (contrat de professionnalisation).

PLUS D'INFOS

Crédits ECTS : 60

Durée : 1 année

Niveau d'étude : BAC +3

Public concerné

- * Formation initiale
- * Formation en contrat pro

Nature de la formation :
Diplôme national de l'Enseignement Supérieur

ETABLISSEMENT(S)
PARTENAIRE(S)

[TETRAS - Organisme de formations en alternance .Annecy le Vieux.74](#)

UFR, Écoles, Instituts

IUT d'Annecy
IUT de Chambéry

Lieu(x) de la formation

Annecy-le-Vieux (74)

LP - Marketing et logistique agro-alimentaire - Classique et alternance

Présentation

La Licence Pro **Marketing et Logistique Agroalimentaire** est une formation en 1 an adaptée aux spécificités du marketing et à la commercialisation des produits alimentaires, permettant d'obtenir un diplôme universitaire de niveau II (bac+3). Réalisée par [le département TC](#) (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy et en partenariat avec [l'École Nationale des Industries Laitières et de la Viande \(ENILV\)](#). Cette licence est proposée en initiale, en [formation continue \(VAE\)](#) et en [alternance \(Contrat de Professionnalisation\)](#).

Objectifs

Former, en 1 an de spécialisation, des **technico-commerciaux de l'agroalimentaire**, à double compétence :

- * **Technique** : maîtriser les procédés de transformation, de conservation des produits frais, dans le respect des contraintes logistiques et de sécurité alimentaire.
- * **Commerciale** : savoir analyser les opportunités de développement de nouveaux produits, définir des stratégies marketing et commerciales, optimiser les référencements et choix de canaux de distribution.

Public cible

La sélection s'effectue sur dossier, sur la base du niveau scolaire, de la motivation et des ambitions professionnelles.

La formation est accessible aux titulaires d'un diplôme de **niveau bac +2**, éventuellement après [VAE](#) :

- * DEUG sciences économiques, gestion, biologie ;
- * DUT, DEUST, BTS, BTSA (administration et gestion, techniques commerciales, biotechnologie, production agricoles et alimentaires).

UFR, Écoles, Instituts

IUT d'Annecy

PLUS D'INFOS

Durée : 1 année

Public concerné

- * Formation initiale
- * Formation en contrat pro

EN SAVOIR PLUS

[Site Internet de l'IUT](#)

ETABLISSEMENT(S) PARTENAIRE(S)

[Enilv : Ecole nationale des Industries du lait et de la Viande 212, rue Anatole France 74805 La Roche-sur-Foron Cedex](#)

Lieu(x) de la formation

Annecy-le-Vieux (74)

Responsable(s)

Lenglet Francois

Francois.Lenglet@univ-savoie.fr

Tel. +33 4 50 09 23 49

LP - Management de la relation commerciale - Alternance

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).

3 Spécialisations sont proposées en alternance :

- * en alternance, exclusivement en [contrat de professionnalisation](#) (statut salarié), 2 sites : IUT Annecy ou Annemasse. Pour les candidats issus de formations tertiaires et sciences humaines, et pour ceux qui souhaitent évoluer vers des postes en management commercial. Spécialisation : management,
- * **MARKETING DIGITAL** en alternance, exclusivement en [contrat de professionnalisation](#) (statut salarié). Pour les candidats issus de formations tertiaires et sciences humaines, et pour ceux qui souhaitent évoluer vers des postes Spécialisation : management interculturel, négociation internationale, marketing international, anglais.
- * **TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL** en alternance, exclusivement en [contrat de professionnalisation](#), en partenariat avec le centre de formation [Tétrás](#).
- * **Rythme Sport et Montagne**: en initial. Sur 2 ans, exclusivement réservée aux athlètes de haut niveau ayant besoin d'un aménagement pendant la période hivernale.

PLUS D'INFOS

Durée : 1 année

Public concerné

* Formation en contrat pro

EN SAVOIR PLUS

[Site internet de l'IUT](#)

ETABLISSEMENT(S) PARTENAIRE(S)

[TETRAS](#)

Objectifs

Des compétences pour accéder à des postes commerciaux.

La LP Management de la relation commerciale s'adresse à ceux qui souhaitent acquérir en 1 an des compétences fondamentales :

- * pour la conduite optimale des relations commerciales,
- exemples de postes visés : Commercial, Chargé de clientèle, Assistant commercial, Assistant marketing ou communication, ...
- * pour assumer un poste à responsabilité dans un service gérant – tout ou partie – la relation avec la clientèle,

exemples de postes visés : Responsable d'une équipe commerciale – itinérante ou sédentaire, du SAV-suivi client, au service marketing, chargé de promotion des ventes, communication, ...

Des compétences commerciales ... et un diplôme.

La LP Management de la Relation Commerciale est organisée pour former selon 2 grands axes de compétences :

- * des compétences relationnelles :

savoir communiquer – en multicanal, négocier – à la vente, à l'achat, manager une équipe, ...

- * des compétences techniques :

savoir gérer un portefeuille clients, la valeur & le cycle client, réaliser une étude ou un diagnostic commercial, optimiser la performance commerciale,...

Des compétences commerciales qui correspondent aux évolutions des pratiques.

Domaines d'activité

Responsabilités commerciales sur l'ensemble de la chaîne de valeur client :

- * en front office :
 - * vente, prospection, négociation, gestion des clients, ...
- * en back-office :
 - * relation client, e-commerce, communication, management d'équipe, assistance commerciale, ...

La formation étant axée sur la capacité à assumer l'ensemble des responsabilités de la relation commerciale, les compétences acquises sont particulièrement adaptées aux postes proposés dans les PME-PMI opérant aussi bien sur des marchés "b to b" (clientèles industrielles) ou "b to c" (clientèles particuliers), notamment dans les sociétés de services, où la dimension relationnelle est essentielle.

Public cible

- Etre recruté par une entreprise en contrat de professionnalisation
- Etre titulaire d'un Bac+2 (formations tertiaires, sciences humaines)
- Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

UFR, Écoles, Instituts

IUT d'Annecy

Lieu(x) de la formation

Annecy-le-Vieux (74), Annemasse (74)

Responsable(s)

Rico Laetitia

Laetitia.Rico@univ-savoie.fr

Tel. +33 4 50 66 60 18

Heidsieck Gilles

Gilles.Heidsieck@univ-savoie.fr

Tel. +33 4 50 09 22 43

Valentin Juliette

Juliette.Valentin@univ-savoie.fr

Tel. +33 4 50 09 22 89

LP - Commercialisation des produits et services sportifs - Classique, alternance et section aménagée

Présentation

La Licence Pro **Commercialisation des Produits et Services Sportifs** est une formation en 1 an permettant d'acquérir une spécialisation professionnelle dans le secteur sportif et permettant d'obtenir un diplôme universitaire de niveau II (bac+3). Réalisée par [le département TC](#) (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy et en partenariat avec le [CESNI](#) dans les locaux de l'[INSEEC](#) (ex ESC) au Bourget du Lac. Cette licence est proposée en initiale, en [formation continue \(VAE\)](#), en [alternance](#) et en [formation Sections Aménagées](#).

PLUS D'INFOS

Durée : 1 année

Public concerné
* Formation initiale

EN SAVOIR PLUS

[Site internet de l'IUT d'Annecy](#)

Objectifs

La LP Commercialisation de produits et Services Sportifs a été créée pour répondre aux besoins des nombreuses entreprises du monde sportif implantées dans la région.

Elle apporte aux étudiants:

- * **une compétence technique** : vente, marketing
- et
- * **une compétence métier** : connaissance du milieu professionnel spécifique : fabricants et distributeurs de matériel ou de services sportifs.

Informations supplémentaires

La licence s'articule autour de trois périodes distinctes :

- * septembre à novembre : cours
- * décembre à avril : travail en entreprise
- * mai à juin : cours et projet tutoré

Le stage est d'une durée minimale de 16 semaines

Public cible

- * être titulaire d'un bac+2 ou équivalent: DUT ou BTS tertiaire, L2, DEUST ou accès après une VAE
- * être impliqué dans le domaine sportif

- * faire une demande de dossier d'inscription avant le 31 mai
- * être pré-sélectionné sur dossier
- * être recruté en contrat d'apprentissage par une entreprise (les postes à pourvoir sont proposés par le département TC)

Cette licence accueille donc 3 types de publics :

- * **des sportifs de haut niveau**
- * **des professionnels du sport en acquisition de compétences**
- * **des étudiants motivés par un projet sportif**

UFR, Écoles, Instituts

IUT d'Annecy

Lieu(x) de la formation

Annecy-le-Vieux (74)

Responsable(s)

Bornard Patrice

Patrice.Bornard@univ-savoie.fr

Tel. +33 4 50 09 23 36

LP - Commerce interentreprises B to B - Classique et alternance

Présentation

Formation en commerce, négociation inter-entreprises, marketing et management sur une année.

Ce cursus, offert aux diplômés d'un Bac+2 (BTS/DUT) tertiaire ou industriel, permet d'acquérir une double compétence technique et commerciale, aux débouchés rapides dans un secteur en plein essor. Elle propose

- 1300 heures de formation en entreprise.
- Un statut d'étudiant salarié (contrat de professionnalisation)
- Un rythme d'alternance de 3 jours en entreprise et 2 jours de cours à l'IUT
- Un suivi personnalisé par un double tutorat (IUT / Entreprise)

Principales organisations professionnelles ou partenaires associés à la formation :

- * Confédération Française du commerce inter-entreprise (CGI)
- * Syndicat National du Décolletage
- * Lycée du Mont-Blanc (74)

Objectifs

La formation LP Commerce B to B a pour but de répondre aux difficultés de recrutement particulièrement importantes sur les fonctions technico-commerciales que rencontrent de très nombreuses entreprises.

Il s'agit de former des spécialistes du commerce et de la négociation inter-entreprises aussi bien dans le domaine des achats que de la vente. Ces commerciaux acquièrent, par la formation universitaire et l'alternance en entreprise, la double compétence commerciale et industrielle ou technique les rendant experts au commerce B to B.

A l'issue de la formation, les diplômés et futurs salariés sont capables de comprendre le besoin technique formulé par le client professionnel, de présenter une solution élaborée à cette demande, de communiquer sur le plan technique et commercial en anglais, de concevoir et

PLUS D'INFOS

Durée : 1 année

Effectif : 0

de mettre en place une démarche de marketing, de maîtriser les techniques de gestion de projet, allant de l'élaboration du cahier des charges à la finalisation du projet.

Public cible

Bac+2 validé (BTS/DUT) tertiaire ou industriel

UFR, Écoles, Instituts

IUT de Chambéry

Lieu(x) de la formation

Le Bourget-du-Lac (73)

Responsable(s)

Picard Christian

Christian.Picard@univ-savoie.fr

Tel. +33 4 79 75 81 43

Contact(s) administratif(s)

Scolarité IUT Chambéry

Tel. 04 79 75 81 76

scol-iut-chy@univ-smb.fr

LP - International sales specialists in sports

Présentation

Bachelor Degree :

A one-year International Program (6 months and a 4 to 6 months internship).

- * All courses in English
- * Opened in 2014

Objectifs

To train future international sales representatives and managers to master applied sales techniques in the outdoor sports industry and to be capable of working in an international environment. The curriculum will provide a solid understanding of sales and operational marketing techniques for the sports markets.

Informations supplémentaires

La formation est développée en partenariat avec l'association Outdoor Sports Valley, OSV. Cette association regroupe 260 membres dont **150 membres actifs** fabricants, distributeurs, détaillants ou designers de l'industrie outdoor. OSV a pour vocation de fédérer, représenter et contribuer au développement des entreprises de l'industrie des sports outdoor.

OSV

6 Avenue des Iles

74 000 Annecy - France

Tel : +33 (0) 450 675 391

Public cible

- * Students of all nationalities with 2 years of university level studies
- * For those who have an inclination for sales, operational marketing and sports industry, with an international vision

UFR, Écoles, Instituts

PLUS D'INFOS

Durée : 1 année

Public concerné
* Formation initiale

EN SAVOIR PLUS

[Site internet de l'IUT d'Annecy](#)

ETABLISSEMENT(S)
PARTENAIRE(S)

[Outdoor Sports Valley](#)

IUT d'Annecy

Lieu(x) de la formation

Annecy-le-Vieux (74)

Responsable(s)

Puthod Catherine

Catherine.Puthod@univ-savoie.fr

Tel. +33 4 50 09 23 72

LP - Management de la relation commerciale - Sport-études - Classique et section aménagée

Présentation

Réalisée par [le département TC](#) (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy, la licence professionnelle MRC spécialisation Rythme Sport et Montagne est aménagée sur 2 ans, selon un rythme tenant compte des contraintes sportives de l'étudiant-athlète. Depuis plus de 25 ans, le département TC a formé et diplômé près de 350 jeunes athlètes, avec un palmarès exceptionnel ! Plus de 20 médailles Olympiques, 60 titres aux Championnats du Monde et 50 athlètes actuellement en Équipe de France.

Public cible

Tout titulaire d'un bac+2, en particulier commercial, âgé de 26 ans maximum pour les publics issus de filières non commerciales, mise à niveau en début de formation en marketing et vente.

Sportifs : niveau de pratique sportive relevant du haut-niveau ou de niveau professionnel – tout sport.

- * Athlètes de haut-niveau de toute discipline, en particulier celles en lien avec la montagne
- * Athlètes en phase de reconversion dans des activités sportives et/ou en lien avec la montagne

UFR, Écoles, Instituts

IUT d'Annecy

Lieu(x) de la formation

Annecy-le-Vieux (74)

PLUS D'INFOS

Durée : 2 années

Public concerné

* Formation initiale

EN SAVOIR PLUS

[Site internet de l'IUT](#)

