UNIVERSITÉ SAVOIE MONT BLANC

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

LP - Management de la relation commerciale - Alternance

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services

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).

* **Technico-commercial industriel en alternance (MRC TCI)**, en partenariat avec le centre de formation Tétras. Pour les candidats issus de profils techniques.

Responsable : Steeve VIGNEAU - Secrétariat : Christine TROUVE

Objectifs

* Acquérir les compétences nécessaires à l'activité de commercial ou responsable commercial
* Acquérir une expérience professionnelle significative
* Développer des compétences dans les domaines suivants :
* Marketing
* Négociation-vente
* Management

Des perspectives professionnelles larges

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

* En front office : vente-conseil, prospection, négociation, gestion des clients, …
* En back office : relation client, marketing, e-commerce, communication, management d'équipe, assistance commerciale, …
* Tout secteur (services, industrie)
* Tout canal (face-à-face, online)
* Toute clientèle (B to B, B to C)
* En point de vente ou en itinérant

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 : MRC TCI : dernière quinzaine d'octobre

Date de fin de la formation : MRC TCI : dernière quinzaine d'octobre

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 février 2024

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

UNIVERSITÉ SAVOIE MONT BLANC

Alternance

Admission

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

Métiers visés et insertion professionnelle

* LP Management de la relation commerciale Technico-commercial industriel : Technico-commercial terrain ou sédentaire, Chargé d'affaires, Assistant commercial

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

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/public/formations/tci

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 février 2024

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

Programme

Organisation

La maquette de la formation est donnée à titre indicatif, elle est susceptible d'évolution.

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

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 19 février 2024

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

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
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 19 février 2024

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