

# LP - Commerce interentreprises B to B - Classique et alternance (parcours non ouvert en septembre 2023)

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services



Durée  
1 année



Langues  
d'enseignement  
Français

## 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 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.

## Les atouts de la formation

- \* un cursus de 1300h de formation en entreprise proposé en **Contrat de Professionnalisation (3 jours en entreprise et 2 jours en cours à l'IUT).**

L'enquête réalisée auprès de nos diplômés montre :

- \* **Un taux de 90% d'insertion professionnelle à 2 mois**
- \* **Salaires moyens constatés à 30 mois de 1730€ net mensuel**

Partenariat professionnel avec la **Confédération Française du commerce inter-entreprise (CGI)**, le **Syndicat National du Décolletage** et le **Lycée du Mont-Blanc René Dayve**

## Organisation

### Effectifs attendus

24

**Date de début de la formation** : septembre

**Date de fin de la formation** : juin

### Alternance

## Admission

### A qui s'adresse la formation ?

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

### Conditions d'admission

La licence professionnelle est ouverte :

- \* aux titulaires d'un diplôme national sanctionnant deux années d'enseignement supérieur (DUT, BTS, BTSA),
- \* aux candidats qui ont validé les deux premières années d'une licence générale,
- \* aux titulaires d'un diplôme ou titre homologué par l'Etat au niveau III ou reconnu, au même niveau, par une réglementation nationale,
- \* aux candidats qui bénéficient d'une validation des acquis de l'expérience (VAE),

dans un domaine de formation compatible avec celui de la licence professionnelle, après examen du dossier et, le cas échéant, entretien.

La formation se déroulant en alternance, l'admission ne peut être prononcée qu'après le recrutement par un employeur.

## Candidater et s'inscrire

**1/ Dépôt de candidatures** à partir de janvier

**2/ Entretien individuel.** Entre janvier et juillet, il vise à cerner la motivation pour la formation choisie et l'alternance.

**3/ Signature du contrat d'alternance.** Le candidat admissible après l'entretien de motivation doit signer un contrat d'alternance pour obtenir une place définitive.

**4/ Inscription** à partir de juillet.

## Et après

### Métiers visés et insertion professionnelle

Les secteurs d'activités :

- \* missions diverses (Animation d'un réseau commercial,
- \* Prospection d'un nouveau portefeuille client,
- \* Développement de parts de marché à l'export) dans les entreprises de tous secteurs d'activité (services, industriels)

Les métiers visés :

- \* Attaché commercial,
- \* Acheteur,
- \* logisticien,
- \* Chef de produit,
- \* Responsable ADV,
- \* Cadre technico-commercial,
- \* Gestionnaire de projets,
- \* Chargé de mission export

# Infos pratiques

---

## Contacts

Responsable pédagogique

Christian Picard

☎ +33 4 79 75 94 34

✉ [Christian.Picard@univ-savoie.fr](mailto:Christian.Picard@univ-savoie.fr)

Secrétariat pédagogique

Secrétariat GACO

☎ 04 79 75 94 05

✉ [secretariat.gaco@univ-smb.fr](mailto:secretariat.gaco@univ-smb.fr)

Scolarité administrative

Scolarité IUT Chambéry

☎ 04 79 75 81 76

✉ [scol-iut-chy@univ-smb.fr](mailto:scol-iut-chy@univ-smb.fr)

---

## Campus

🏠 Le Bourget-du-Lac / campus Savoie Technolac

---

## En savoir plus

Téléchargez la plaquette de formation

📄 [https://www.iut-chy.univ-smb.fr/wp-content/uploads/LP\\_BtoB\\_IUT\\_CHAMBERY.pdf](https://www.iut-chy.univ-smb.fr/wp-content/uploads/LP_BtoB_IUT_CHAMBERY.pdf)

visitez notre site web

🌐 <https://www.iut-chy.univ-smb.fr/>

# Programme

## Organisation

**Durée de la formation** : 12 mois.

**Rythme d'alternance** : 3 jours par semaine de présence en entreprise (lundi, mardi, mercredi) et 2 jours de formation à l'IUT de Chambéry (jeudi, vendredi).

**1 an en contrat de professionnalisation** :

- \* 75% en activité salariée entreprise et 25% du temps en formation à l'IUT de Chambéry
- \* Un statut de salarié (CDD de 12 mois)
- \* Une rémunération de 65% à 80% du SMIC minimum
- \* Une prise en charge des frais de formation sur la base d'un taux défini par l'Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA) dont relève l'entreprise (hors frais d'inscription universitaire)

## LP - Commerce interentreprises B to B - Alternance (non ouverte en septembre 2023)

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE01 Communiquer et négocier	UE				10
Mise à niveau	MODULE	10,5h	10,5h		
Négociation B2B	MODULE	33,25h	33,25h		
Négociation et techniques du commerce international	MODULE	14h	14h		
Com. de biens et services associés au dvpt durable	MODULE	14h	14h		
Anglais technique et commercial	MODULE	12,25h	12,25h		
UE02 Comprendre l'environnement	UE				10
Diagnostic d'entreprise	MODULE	21h	21h		
Marketing B to B	MODULE	17,5h	17,5h		
Management de la force de vente	MODULE	8,75h	8,75h		
Droit	MODULE	10,5h	10,5h		
Gestion comptable et analyse financière	MODULE	14h	14h		
UE03 Gestion de projets et outils de l'information	UE				10
Méthodologie de la gestion de projet	MODULE	8,75h	8,75h		
Planification de projet	MODULE	5,25h	5,25h		
CRM et Tableur	MODULE	10,5h	10,5h		
Outils de la com tech. associée à la gest. de projet	MODULE	14h	14h		
Simulation de gestion	MODULE	15h	15h		
UE04 Projet	UE				10
Revue de projet 1	MODULE	13,5h	13,5h		
UE05 Stage	UE				20
Revue de projet 2	MODULE	13,5h	13,5h		

