

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

## LP - Management de la relation commerciale - Alternance

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services

 Niveau de  
diplôme  
BAC +3

 ECTS  
60 crédits

 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).

## Objectifs

Pour toute action commerciale entre professionnels, sur les biens et les services à caractère technique, dans tous les domaines :

- Réaliser un plan d'actions commerciales
- Conduire la prospection commerciale en France ou à l'étranger
- Analyser le besoin client
- Élaborer une solution en vue de formaliser une offre technique
- Assurer le suivi client
- Exploiter un outil de gestion de la relation client
- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Rendre compte de son activité

## 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 :** Dernière quinzaine d'octobre

**Date de fin de la formation :** Dernière quinzaine d'octobre

## Alternance

## Modalité d'alternance

3/4 du temps en entreprise et 1/4 en formation

## Admission

## A qui s'adresse la formation ?

Être titulaire d'un des diplômes suivants :

- DUT ou BTS Technique
- L2 Sciences et Technologies

## 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

### Poursuite d'études

La finalité du diplôme étant l'insertion professionnelle, à l'issue de la formation, les alternants entrent dans la vie active. Ils peuvent néanmoins poursuivre leur parcours de formation en école d'ingénieur ou master, notamment en alternance.

### Métiers visés et insertion professionnelle

- Technico-commercial terrain ou sédentaire
- Chargé d'affaires
- Assistant commercial

- Business developer

## 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

### Etablissements partenaires

#### Tétrاس

🔗 <https://www.tetras.univ-smb.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/formations/lp-mrc-tci>

# Programme

## 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 crédits
Etudes commerciales	EC		24h		3 crédits
Marketing	EC		24h		3 crédits
Gestion de la relation commerciale	EC		24h		3 crédits
UE502 Négo. dév. animation relation commerciale muticanal	UE				8 crédits
Développement commercial à l'international	EC		16h		2 crédits
Stratégie de négociation	EC		24h		2 crédits
Négociation-achats	EC		12h		2 crédits
Communication persuasive	EC		24h		2 crédits
UE503 Management commercial	UE				4 crédits
Management équipe commerciale	EC		24h		2 crédits
Performance commerciale	EC		16h		2 crédits
UE504 Compétences supports	UE				3 crédits
Environnement juridique	EC		16h		3 crédits
Accueil	MODULE		2h		
UE506 Activité professionnelle	UE				5 crédits
Gestion de projet	EC		16h		5 crédits

### Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE601 Marketing, gestion de la valeur commerciale	UE				3 crédits
Outils digitaux et e-commerce	EC		36h		3 crédits
UE603 Management commercial	UE				5 crédits
Fonctions commerciales	EC		16h		1 crédits
Gestion des ressources humaines	EC		16h		2 crédits
Stratégie d'entreprise	EC		20h		2 crédits
UE604 Compétences supports	UE				8 crédits
Dynamique de l'économie locale	EC		12h		2 crédits
Anglais commercial	EC		56h		3 crédits
Spécialisation environnement économique et négociation	EC		40h		3 crédits
UE605 Projet professionnel	UE				9 crédits

Méthodologie suivi du mémoire	EC	28h	9 crédits
UE606 Activité professionnelle	UE		6 crédits
Etude de cas	EC	4h	6 crédits