

LICENCE PRO

TECHNICO-COMMERCIAL

PARCOURS CPSI : COMMERCIALISATION DES PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS

PRÉSENTATION

La Licence professionnelle «Commercialisation des Produits et Services Industriels (CPSI)» se prépare en un an :

- ▶ en formation initiale aux IUT de Tarbes et Figeac.
- ▶ sous contrat de professionnalisation à l'IUT de Toulouse.

Son objectif principal est de former des Technico-Commerciaux spécialisés dans la commercialisation de produits et de services industriels (Mécanique, BTP, Electronique, Informatique, Chimie...). L'équipe pédagogique est constituée d'universitaires (deux tiers des cours) et de professionnels (un tiers des cours) exerçant dans la fonction commerciale, en milieu industriel.

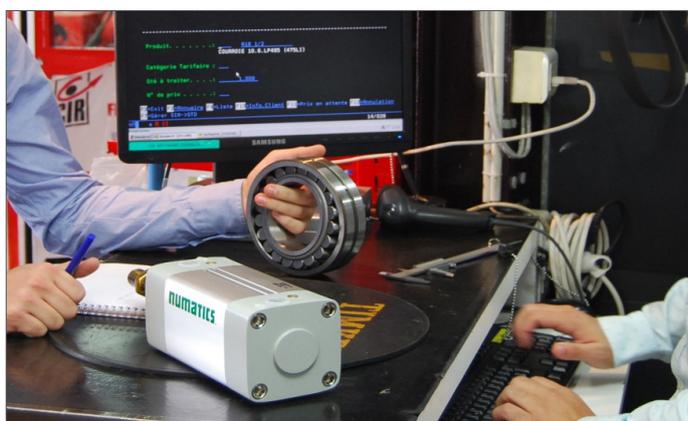
L'équipe pédagogique est constituée d'universitaires (deux tiers des cours) et de professionnels (un tiers des cours) exerçant dans la fonction commerciale, en milieu industriel.

À l'issue de la formation, les étudiants pourront :

- ▶ étudier la demande client et rechercher la meilleure solution technico-économique,
- ▶ former si nécessaire, les demandes d'études auprès des services techniques compétents et s'assurer d'une réponse compatible avec le besoin client,
- ▶ établir une proposition commerciale et mener la négociation technique, commerciale et financière jusqu'à la finalisation de la commande,
- ▶ assurer le suivi de la commande jusqu'à la satisfaction client,
- ▶ gérer et développer le portefeuille clients,
- ▶ fournir des propositions pour améliorer l'efficacité de la force de vente.

COMPÉTENCES VISÉES

- ▶ Interagir efficacement avec l'environnement technique, juridique et commercial des entreprises industrielles
- ▶ Capacité à évaluer, négocier et planifier une démarche commerciale, des plans stratégiques à la négociation d'achat-vente
- ▶ Conception et réalisation des actions marketing, de gestion de projet
- ▶ Capacité à entrer en contact et négocier avec une clientèle professionnelle



CANDIDATER

Cette licence professionnelle s'adresse à des L2 scientifiques, aux titulaires de D.U.T ou B.T.S. du secteur industriel, à des titulaires d'un DEUG scientifique ou à des salariés d'entreprise en congé formation. Elle peut être délivrée dans le cadre de la Validation des Acquis de l'Expérience (V.A.E.).

L'accès à la formation peut se faire soit sous statut étudiant sur les sites de Tarbes et Figeac, soit sous statut de salarié, sous contrat de professionnalisation à Toulouse.

Les salariés d'entreprise peuvent intégrer le cycle en formation continue par Validation des Acquis de l'Expérience (V.A.E.) pour la mise en niveau, sur les trois sites.

Les candidatures sont à déposer sur le portail régional **eCANDIDAT** des IUT de Midi-Pyrénées : <http://www.iut-mpy.net>



” LES ENSEIGNEMENTS

La formation en alternance se compose de 36 semaines en entreprise pour le contrat de professionnalisation et 16 semaines en cours à l'IUT (496 heures).

	ECTS	HEURES
Analyser l'environnement de l'entreprise et communiquer	7	130
<i>Environnement économique et management des organisations</i>		
<i>Droit des affaires et du travail</i>		
<i>Anglais</i>		
<i>Expression écrite et orale professionnelle</i>		
<i>Intelligence économique</i>		
Développer les ventes, prospecter et fidéliser	8	120
<i>Marketing direct et gestion de la relation client</i>		
<i>Techniques de vente et de négociation</i>		
<i>Psychosociologie appliquée à la vente</i>		
Mettre en oeuvre la stratégie commerciale	8	126
<i>Marketing BtoB</i>		
<i>Distribution et logistique</i>		
<i>Achat et vente à l'international</i>		
<i>Marketing</i>		
<i>Achats industriels</i>		
<i>Jeux d'entreprise</i>		
<i>Benchmarking</i>		
Piloter l'action commerciale	7	120
<i>Comptabilité de gestion</i>		
<i>Outils d'aide à la décision</i>		
<i>Gestion de l'activité commerciale</i>		
<i>Qualité</i>		
<i>Informatique de gestion</i>		
<i>Projet Personnel et Professionnel (PPP)</i>		
Projet tuteuré	10	
Stage ou alternance en contrat de professionnalisation	20	

📌 STAGE ET PROJET

L'évaluation professionnelle porte sur les acquis dans l'entreprise. Elle est réalisée par le tuteur entreprise à chaque période de formation dans l'entreprise.

En fin de formation, le projet tuteuré, composé d'un mémoire sur la réalisation d'un projet confié par l'entreprise et d'une soutenance, est évalué par un jury paritaire composé de professionnels et d'universitaires.

🔧 ET APRÈS?

La demande des entreprises françaises pour recruter des commerciaux disposant d'un solide bagage technique et commercial est croissante. Cette licence professionnelle donne cette double compétence.

Pour la région Midi-Pyrénées, toutes les enquêtes démontrent les possibilités d'embauches présentes et futures dans cette qualification.

Elle conduit à l'emploi de Technico-Commercial à court terme et permet, à plus longue échéance, d'accéder aux fonctions de Chef de Produit, Directeur Commercial, Chargé d'Affaires et autres postes à responsabilité commerciale.

► Pour en savoir plus sur les possibilités d'insertion :

– Service Commun Universitaire d'Information, d'Orientation et d'Insertion Professionnelle : scuio-ip@univ-tlse2.fr | 05 61 50 45 15

🔗 PARTENARIATS

Cette formation est co-accréditée avec l'Université Toulouse III - Paul Sabatier.