

Licence Professionnelle Mention : Technico-Commercial
Parcours : Commercialisation des Produits et service Industriels : CPSI

SEMESTRE 5

Libelle	ECTS	HEURES	Compétences attendues
UE1 : ANALYSER L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE ET COMMUNIQUER	7		
Environnement économique et management des organisations	1,5	20	Analyser l'environnement macro-économique de l'entreprise. Utiliser les outils d'analyse des organisations courants pour juger son organisation et ses concurrents.
Droit des affaires et du travail	1,5	20	Lire et analyser un contrat de vente et un contrat de travail. Echanger avec un juriste.
Anglais	2	40	Mener un entretien professionnel en anglais. Utiliser le vocabulaire spécifique à la vente et au marketing. Rédiger des e-mails et des courriers professionnels. Téléphoner.
Expression écrite et orale professionnelle	2	35	Rendre compte de son action. Prendre la parole en public. Faire des propositions commerciales et des présentations à des clients ou au sein de l'entreprise.
Intelligence économique		16	Rechercher des informations sur l'environnement économique, sur les concurrents... Mettre en place un système de veille permanent
UE2 : DEVELOPPER LES VENTES, PROSPECTER et FIDELISER	8		
Marketing direct et gestion de la relation client	2	20	Concevoir et de mettre en oeuvre une campagne de prospection ou de fidélisation en utilisant une base de données (CRM) et en combinant différentes techniques (phoning, e-mailing...), mesurer les coûts et la rentabilité de ces actions. Respecter le droit du numérique.
Techniques de vente et de négociation	4,5	55	Mener un entretien de vente dans différentes situations : utilisateur, distributeur, prospect, client, grand compte.
Psychosociologie appliquée à la vente	1,5	15	Utiliser les outils de la psychologie pour se connaître et mieux appréhender son interlocuteur.
UE 3 : METTRE EN ŒUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE	8		
Marketing BtoB	1,5	15	Appliquer les méthodes spécifiques du marketing B to B. Répondre à un appel d'offre.
Distribution et logistique	1,5	25	Savoir choisir et utiliser les réseaux de distribution et les techniques logistiques pour satisfaire les demandes clients
Achat et vente à l'international	1,5	15	Calculer un prix de vente import et export. Choisir les moyens de paiement adaptés. Choisir le mode de présence à l'étranger.
Marketing	1,5	16	Analyser un marché (offre et demande). Faire un diagnostic marketing.
Achats industriels.	1,5	15	Participer à la définition de la politique d'achat de son entreprise. Rechercher des fournisseurs (sourcing) dans le cadre de cette politique. Mener un entretien d'achat.
Jeux d'entreprise	0,5	20	Définir et mettre en place une stratégie marketing sur un cas concret d'entreprise par un travail de groupe sur un serious game.
Benchmarking		5	Analyser les bonnes pratiques d'entreprises industrielles et s'en inspirer dans son action commerciale. Systématiser la démarche.
UE4 : PILOTER L'ACTION COMMERCIALE	7		
Comptabilité de gestion	1,5	40	Analyser un compte de résultats et un bilan. Evaluer la solvabilité et le risque client. Mesurer l'impact des décisions commerciales sur le besoin en fond de roulement.
Outils d'aide à la décision	1	20	Utiliser des outils mathématiques pour faire des choix et trouver la meilleure solution pour l'entreprise
Gestion de l'activité commerciale	1	15	Mettre en place des plans d'action commerciale. Organiser et planifier son activité à l'aide de tableaux de bord. Gérer son secteur de vente
Qualité	0,5	10	Mesurer la satisfaction des clients. Comprendre les normes et l'assurance qualité pour les utiliser face aux clients.
Informatique de gestion	2	20	Utiliser les logiciels bureautique courants. Mener une veille en utilisant internet.
Projet Personnel et Professionnel (PPP)	1	10	Faire un bilan de ses compétences et de ses aspirations pour bâtir un projet d'insertion professionnelle.

SEMESTRE 6

UE 5 : PROJET TUTEURE	10		Résoudre une problématique de l'entreprise d'accueil.
UE 6 : STAGE ou ALTERNANCE en contrat de professionnalisation	20		Exercer la fonction de technico-commercial débutant.
TOTAL	60	447	