

Faites un choix gagnant-gagnant pour l'étudiant et l'entreprise...

Contactez nous !

Frais de formation* :

Sous contrat d'apprentissage :

Pas de frais de formation pour l'entreprise si assujettie à la Contribution Unique à la Formation Professionnelle.

Rémunération en % du SMIC en fonction de l'âge du candidat.

Contribution à la Vie Étudiante et du Campus - CVEC (91 € pour 2019-2020).

Sous contrat de professionnalisation :

Frais de formation pour l'entreprise de 6600 € avec possibilité de prise en charge par l'OPCO.

Rémunération en % du SMIC en fonction de l'âge du candidat.

Autres cas :

Salarié, demandeurs d'emploi, VAE, CPF, transition professionnelle :

mfca.univ-tlse3.fr - 05 61 55 66 30

Contacts :

IUT Paul Sabatier

115, route de Narbonne
31077 Toulouse cedex 04

Responsables de formation :

René BROSSARD

Christophe LAVERTY

Tél : 05 62 25 81 50

rene.brossard@iut-tlse3.fr

christophe.laverty@iut-tlse3.fr

Secrétariat pédagogique :

Géraldine LASFARGUES

Tél : 05 62 25 81 42

geraldine.lasfargues@iut-tlse3.fr

**Renseignements administratifs/
financiers :**

MFCA : Mission Formation Continue
et Apprentissage

mfca.contact@univ-tlse3.fr

Karine ORTYL

Tél : 05.61.55.87.27

karine.ortyl@univ-tlse3.fr

* Information non contractuelle

Offre de formation 2020-2021



UNIVERSITÉ TOULOUSE III

Mention

Technico-Commercial

RNCP : 30163

LICENCE PROFESSIONNELLE

Commercialisation des Produits et Services Industriels



Uniquement en Alternance !

www.licencecpsl.fr



INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE



Objectif de la formation : former des technico-commerciaux, c'est-à-dire des commerciaux qui possèdent une double compétence technique et commerciale.

Débouchés professionnels :

- Technico-commercial sédentaire
- Technico-commercial itinérant
- Chef de secteur
- Responsable clientèle
- Ingénieur commercial
- Chargé d'affaires
- Chef de zone export
- **Demande croissante** des entreprises pour des commerciaux à forte compétence technique.
- Dans des entreprises **industrielles**, de **services** ou de **distribution**, de toute taille (grands groupes ou TPE).
- **Secteurs très variés** : aéronautique, mécanique, électrique, hydraulique, plastique, bâtiment, agricole, chimique...

Diplômes requis :

- DUT industriels : GMP, GCGP, GEII, GCCD, MP, G Bio, PEC...
- BTS industriels et technico-commerciaux
- L2 scientifiques et technologiques
- Dispense des pré-requis possible par le biais de la VA85.
- Accessible également par le biais de la VAE.

Recrutement :

Sur dossier via : ecandidat.iut-mpy.fr

- Avis universitaire après examen du dossier.
- Entretiens de sélection auprès des entreprises

Lieu de la formation : TOULOUSE

Ils nous font confiance...



CIR, Rexel, CGED, Gedimat, Cedeo, Point P, Socomec, Wendel, Siemens, Lafarge, Loxam, CSO, Mitsubishi, Schneider Electric, Big Mat, ABB, Orexad, Hilti, Agricat, Bernard Pagès, Leroy Somer, BJ Flex, Engie Axima, Alvéa, Palfinger ...



Blocs de Compétences / Unités d'enseignement (UE)

UE1 Analyser l'environnement économique et communiquer 110 h

Environnement économique et management des organisations
Droit des affaires et du travail
Anglais
Expression écrite et orale professionnelle

UE2 Développer les ventes, prospecter et fidéliser - 120 h

Marketing direct et gestion de la relation client
Techniques de vente et de négociation
Psychosociologie appliquée à la vente

UE3 Mettre en œuvre la stratégie commerciale - 100 h

Marketing
Marketing BtoB
Distribution et logistique
Achats
Achat et vente à l'international

UE4 Piloter l'action commerciale - 120h

Comptabilité de gestion
Outils d'aide à la décision
Gestion de l'activité commerciale
Qualité
Informatique de gestion
Projet Personnel et Professionnel (PPP)

Projet Tuteuré - 150 h

Période en entreprise - Alternance

Organisation pédagogique : Formation de 450 h (dont plus de 200 en Travaux Pratiques) combinant des enseignements en petits groupes et des projets. 16 semaines de cours et 36 semaines en entreprise. Evaluation en contrôle continu.

Les plus de la formation...

- Une excellente insertion professionnelle > 96%
- Une alternance adaptée au métier de technico-commercial
- Des cours assurés par des professeurs de l'IUT et des professionnels
- Un suivi étroit et régulier de l'alternant dans son entreprise

