

## Résumé

Cette licence forme des professionnels spécialisés dans la commercialisation de produits et de services industriels

## Public et prérequis

Être titulaire d'un des diplômes suivants :

- DUT ou BTS Technique
- L2 Sciences et Technologies

Autres situations : Nous consulter.

## Les objectifs pédagogiques et professionnels

### Objectifs

- 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

## Outils pédagogiques

Moyens et ressources pédagogiques régulièrement mis à jour, salles informatiques et ordinateurs portables, salles techniques, bâtiment équipé en écrans tactiles

## Modalité d'évaluation

Contrôle continu, examens écrits, oraux, évaluations par le maître d'apprentissage.

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Tétras met en œuvre différentes modalités pédagogiques pour favoriser l'acquisition des apprentissages : Travaux individuels, travaux de groupe, visites, cours théoriques, travaux dirigés et travaux pratiques, témoignages et études de cas. Moyens et ressources pédagogiques régulièrement mis à jour, salles informatiques et ordinateurs portables, salles techniques, bâtiment équipé en écrans tactiles.

## Contenu de la formation

### Marketing, gestion de la valeur commerciale

Études Commerciales, Marketing, Gestion de la Relation Commerciale, Outils digitaux et e-commerce

### Nego. dev. et animation de la relation commerciale en multicanal

Développement commercial à l'international, Stratégies de négociation, Négociation – Achats, Communication persuasive (en multicanal)

### Management commercial

Fonctions commerciales, Management équipe commerciale, Gestion des ressources humaines, Performance commerciale, Stratégies d'entreprise

### Compétences supports

Dynamique Économie Locale (recouvrement de créances), Anglais commercial, Environnement juridique, Spécialisation environnement économique et négociation, Accueil

### Projet professionnel

Méthodologie suivi du mémoire

### Activité professionnelle

Gestion de projet, Étude de cas

CODE RNCP

29631

CENTRES DE FORMATION

ANNECY Tetras

DURÉE DE LA FORMATION

1 an

ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

PARTENAIRE

IUT ANNECY



## Les + pôle formation Haute-Savoie

- 1000 Jeunes formés par an du bac pro au titre d'ingénieur
- 3000 salariés formés par an
- 500 entreprises partenaires
- Accompagnement à la recherche de contrat
- Equipe pédagogique experte des métiers
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, individualisée, concours Worldskills)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

## Suite de parcours et passerelles possibles

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 - Débouchés

Technico-commercial terrain ou sédentaire, Chargé d'affaires, Business Developer

## Validation et certification

Licence Professionnelle

## Coût et financement

Apprentis : Formation gratuite.

Entreprises : Coût de la formation pris en charge totalement ou partiellement par votre OPCO.

Collectivités : Participation aux coûts pédagogiques. Nous contacter pour plus de précisions.