

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.

Titulaire d'un Bac +2

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

Tétrás 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

CODE RNCP

40460

CENTRES DE FORMATION

ANNECY Tétrás

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

Activité professionnelle

Gestion de projet, Étude de cas

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.

Date de mise à jour

11/02/2026

Observations

Formation proposée par notre organisme TETRAS

2 allée Louis de Broglie - Annecy-Le-Vieux - 74940 ANNECY - 04 50 23 03 72

Association - APE : 9499 Z

Siret : 332 865 013 000 20

TVA : FR33 332865013

Décl. Existence : 82 74 00 284 74