

Licence Professionnelle - Mention « Technico-commercial »
Parcours type "Commercialisation des biens et des services industriels"
Enseignements et contrôle des connaissances : 2026-2028

Heures de formation : 329,00
Heures de suivi et d'accompagnement : 6,00
Total : 335,00

Blocs de connaissances et de compétences	ECTS	Semestre d'enseignement	Organisation pédagogique		Modalités de contrôle de connaissances et de compétences			
			TD	Cours	CT/CC	Coefficient	Nature	Durée
			104,00	225,00				
BCC1 - Situer / mettre en œuvre la stratégie industrielle, commerciale et financière d'une entreprise ou d'une organisation industrielle								
UE 1.1 : Enjeux économiques et sociaux de l'industrie en Europe	3	Semestre 1		15	CT	30	Ecrit	2h
UE 1.2 : Organisation et RSE dans le secteur industriel	3	Semestre 1		18	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 1.3 : Enjeux comptables et financiers de la fonction technico-commerciale	3	Semestre 1		18	CT	30	Ecrit	2h
BCC 2 - Prospecter le marché et savoir négocier une offre commerciale face à des acheteurs professionnels								
UE 2.1 : Communication et développement personnel	3	Semestre 1	12	12	CC	30	Oral individuel	
UE 2.2 : Négociation commerciale	3	Semestre 1	12	12	CC	30	Oral individuel	
UE 2.3 : Informatique pour technico-commerciaux	3	Semestre 1	12	12	CC	30	Dossier individuel	
UE 2.4 : Anglais pour technico-commerciaux	3	Semestre 1	12	12	CC	30	Oral individuel	
BCC3 - Construire la stratégie marketing de l'entreprise industrielle / Mettre en œuvre les outils marketing de suivi opérationnel								
UE 3.1 : Marketing industriel B to B	3	Semestre 1	9	9	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 3.2 : Marketing industriel durable	3	Semestre 1	9	9	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 3.3 : Achat responsable et logistique en milieu industriel	3	Semestre 1		15	CT	30	Ecrit	2h
BCC 4 - Maîtriser les principaux outils informatiques, techniques et juridiques de la fonction technico-commerciale en milieu industriel								
UE 4.1 : Gestion de la relation commerciale	3	Semestre 2	9	9	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 4.2 : Pilotage de la performance commerciale et outils CRM	3	Semestre 2	9	9	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 4.3 : Droit commercial / Gestion des appels d'offres publics et privés	3	Semestre 2		27	CT	30	Ecrit	2h
UE 4.4 : Gestion de projet & RH dans le secteur commercial	3	Semestre 2		18	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 4.5 : Jeu d'entreprise	3	Semestre 2		15	CC	30	Travail de groupe	
BCC 5 - Savoir présenter devant des professionnels un mémoire d'alternance / Préparer un projet tutoré en lien avec la formation								
UE 5.1 : Projet tutoré	6				CC	60	Travail de groupe	
Contribuer à un projet collectif en lien avec la formation		Semestre 2						
Soutenir de manière convaincante son projet tutoré en groupe		Semestre 2		15				
UE 5.2 : Suivi et préparation au mémoire d'alternance	9				CC	90	Mémoire et oral individuel	
Réaliser un mémoire à caractère professionnel		Semestre 2	10					
Soutenir son mémoire		Semestre 2	10					
Stagiaires - Suivi et évaluation du stage		Semestre 2						

Le volume horaire total de formation à prendre en considération pour un diplôme donné est celui figurant dans le calendrier d'alternance.

Il est admis qu'une journée à l'université correspond à 7h de temps de formation apprenant. Ce dernier est notamment composé :

- des heures de face-à-face pédagogique,
- des heures de suivi et d'accompagnement,
- des temps d'études et de recherche,
- des temps d'évaluation,
- etc.