Collège Droit science politique économie gestion

Adopté par le conseil de la Faculté d'Economie-gestion-AES du 25/01/2024
Adopté par le conseil du collège DSPEG du 30/01/2024
Version du 15/02/2024

Licence Professionnelle - Mention « Technico-commercial"
Parcours type "Commercialisation des biens et des services industriels"
Enseignements et contrôle des connaissances : 2024-2028

					Volume horaire de l'année (h) :		349,00
Premier semestre	Volume horaire du semestre :				198,00	ECTS :	30
	Organisation pédagogique			Contrôle de connaissances			
	TD	Cours	ECTS	CT/CC	Coefficient	Nature	Durée
BCC1 - Situer / mettre en œuvre la stratégie industrielle, commerciale et financière d'une entreprise ou d'une organisation industrielle		51,00					
UE 1.1 : Enjeux économiques et sociaux de l'industrie en Europe		15,00	3	CT	30	Ecrit	2h
UE 1.2 : Organisation et RSE dans le secteur industriel		18,00	3	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 1.3 : Enjeux comptables et financiers de la fonction technico-commerciale		18,00	3	CT	30	Ecrit	2h
BCC 2 - Prospecter le marché et savoir négocier une offre commerciale face à des acheteurs professionnels	48,00	48,00					
UE 2.1 : Communication et développement personnel	12,00	12,00	3	CC	30	Oral individuel	
UE 2.2 : Négociation commerciale	12,00	12,00	3	CC	30	Oral individuel	
UE 2.3 : Informatique pour technico-commerciaux	12,00	12,00	3	CC	30	Dossier individuel	
UE 2.4 : Anglais pour technico-commerciaux	12,00	12,00	3	CC	30	Oral individuel	
BCC3 - Construire la stratégie marketing de l'entreprise indusrielle / Mettre en œuvre les outils marketing de suivi opérationnel	18,00	33,00					
UE 3.1 : Marketing industriel B to B	9,00	9,00	3	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 3.2 : Marketing industriel durable	9,00	9,00	3	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 3.3 : Achat responsable et logistique en milieu industriel		15,00	3	CT	30	Ecrit	2h

Deuxième semestre	Volume horaire du semestre :				151,00	ECTS :	30
	Organisation pédagogique			Contrôle de connaissances			
	TD	Cours	ECTS	CT/CC	Coefficient	Nature	Durée
BCC 4 - Maitriser les principaux outils informatiques, techniques et juridiques de la fonction technico-commerciale en milieu industriel	18,00	78,00					
UE 4.1 : Gestion de la relation commerciale	9,00	9,00	3	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 4.2 : Pilotage de la performance commerciale et outils CRM	9,00	9,00	3	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 4.3 : Droit commercial / Gestion des appels d'offres publics et privés		27,00	3	CT	30	Ecrit	2h
UE 4.4 : Gestion de projet & RH dans le secteur commercial		18,00	3	CC CT	10 20	Travail de groupe Ecrit	2h
UE 4.5 : Jeu d'entreprise		15,00	3	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		55,00					
UE 5.1 : Projet tutoré		15,00	6	CC	60	Travail de groupe	
Contribuer à un projet collectif en lien avec la formation							
Soutenir de manière convaincante son projet tutoré en groupe		15,00					
UE 5.2 : Suivi et préparation au mémoire d'alternance		40,00	9	CC	90	Mémoire et oral individuel	
Réaliser un mémoire à caractère professionnel		20,00					
Soutenir son mémoire		20,00					
Apprentis - Suivi et restitution d'expérience							
Stagiaires - Suivi et restitution d'expérience + visite							