

# TC | TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

ALTERNANCE

Licence pro **TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL**  
LP MRC TCI

## 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



**92%**

d'insertion professionnelle (six mois après la formation)



**97%**

de réussite aux examens

## INSERTION PROFESSIONNELLE

Technico commercial terrain ou sédentaire, chargé d'Affaires, business développeur

- **Promotion et commercialisation** d'une nouvelle gamme d'outils
- **Prospection et vente** par téléphone de produits de métrologie
- **Création et mise en place** d'un outil de suivi commercial
- **Création d'un site Internet**
- **Suivi commercial et fidélisation clientèle**
- **Proposition et commercialisation** de solutions informatiques

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Pour toute action commerciale entre professionnels, sur les biens et les services à caractère technique, dans tous les domaines :

- **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**

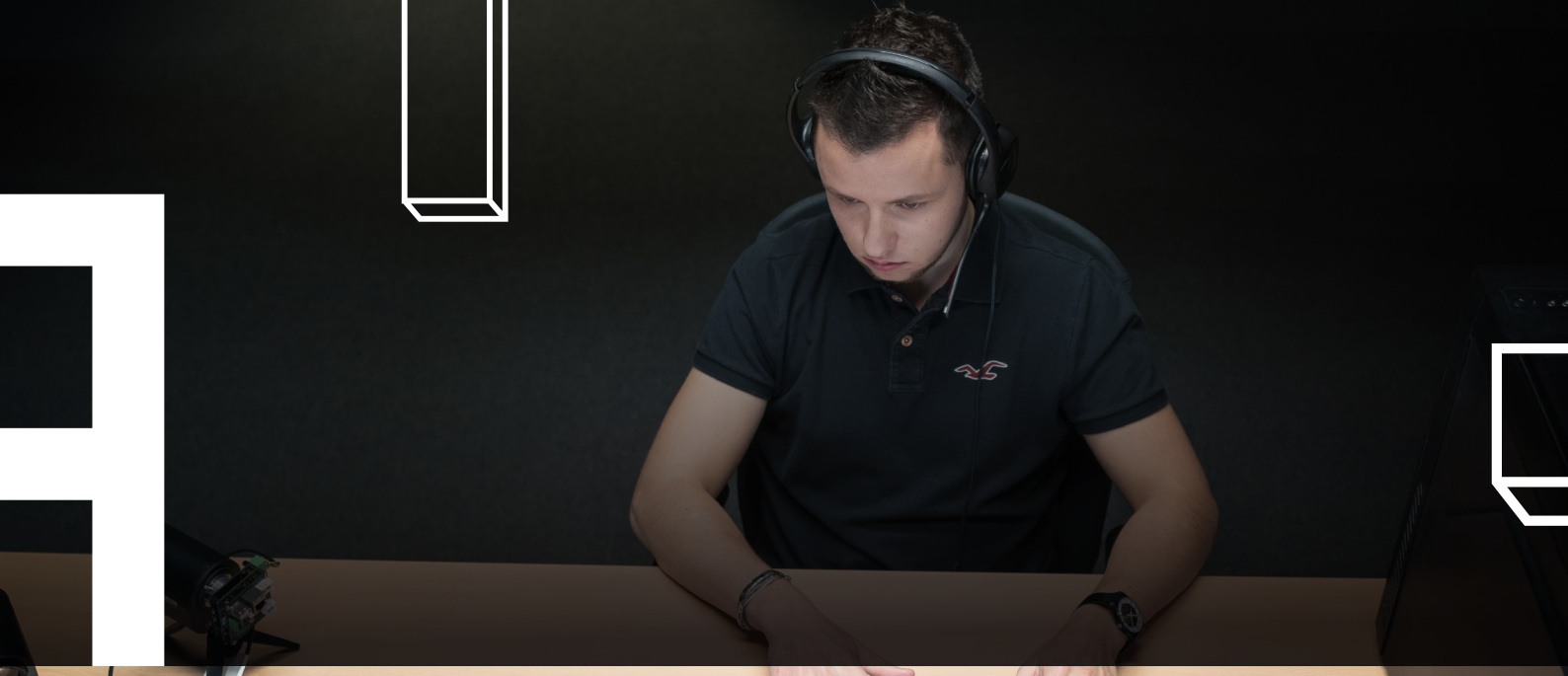
## ORGANISATION DE L'ALTERNANCE

- **Durée de la formation :**  
446 h en 1 an dont 1/4 du temps au centre de formation et 3/4 en entreprise, d'octobre à septembre
- **Lieu de la formation :** Tétras et IUT
- **24 alternants maximum par groupe**

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

Aucun frais pédagogique n'est demandé aux alternants  
Autres statuts et employeurs : se reporter aux conditions



## VALIDATION

**LICENCE PROFESSIONNELLE**  
**Commercialisation de produits**  
**et services**

Parcours : **Management de la relation commerciale**

Option : **Technico-Commercial Industriel**

Diplôme d'état de niveau II délivré par l'Université Savoie Mont Blanc  
60 crédits ECTS (reconnaissance européenne LMD)

Code RNCP : 29 631 /  
Code diplôme : 2503123D

**Modalités d'évaluation :** contrôle continu, mémoire, soutenance orale, évaluation de l'entreprise

## PUBLIC CONCERNÉ

**BAC + 2 Technique (BTS ou B.U.T 2)**

Formation accessible aux personnes en situation de handicap  
Adaptation et accompagnement par le référent handicap de Tétràs

## CANDIDATURE

**1. Candidatures :** de janvier à juin sur [www.tetras.univ-smb.fr](http://www.tetras.univ-smb.fr)

**2. Entretien individuel de motivation :**  
Entre mars et juillet. Il vise à cerner la motivation pour la formation choisie et pour l'alternance.

**3. Signature du contrat d'alternance :**  
Le candidat, admissible après l'entretien de motivation, doit signer un contrat d'alternance\*.  
Pour obtenir une place définitive au sein de la formation \* ou accord de financement pour les autres statuts.

**Tétràs accompagne les candidats admissibles sur la recherche d'entreprise d'accueil.**

RELATIONS CANDIDATS

**Christine Trouvé**

04 50 23 03 72

[christine.trouve@tetras.univ-smb.fr](mailto:christine.trouve@tetras.univ-smb.fr)



**Centre de Formation et CFA**

2 allée Louis de Broglie,  
74940 Annecy-le-Vieux

04 50 23 03 72  
[info@tetras.univ-smb.fr](mailto:info@tetras.univ-smb.fr)

[www.tetras.univ-smb.fr](http://www.tetras.univ-smb.fr)  
Suivez-nous sur   

RELATIONS ENTREPRISES

**Valérie Dubreuil**

04 50 23 85 64

[valerie.dubreuil@tetras.univ-smb.fr](mailto:valerie.dubreuil@tetras.univ-smb.fr)

**TÉTRAS**  
Formation en alternance

