TÉTRAS Formation en alternance

IUT ANNECY UNIVERSITÉ SAVOIE MONT BLANC

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

79 %
de réussite aux examens

INSERTION PROFESSIONNELLE

Technico commercial(e) terrain ou sédentaire, chargé(e) 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

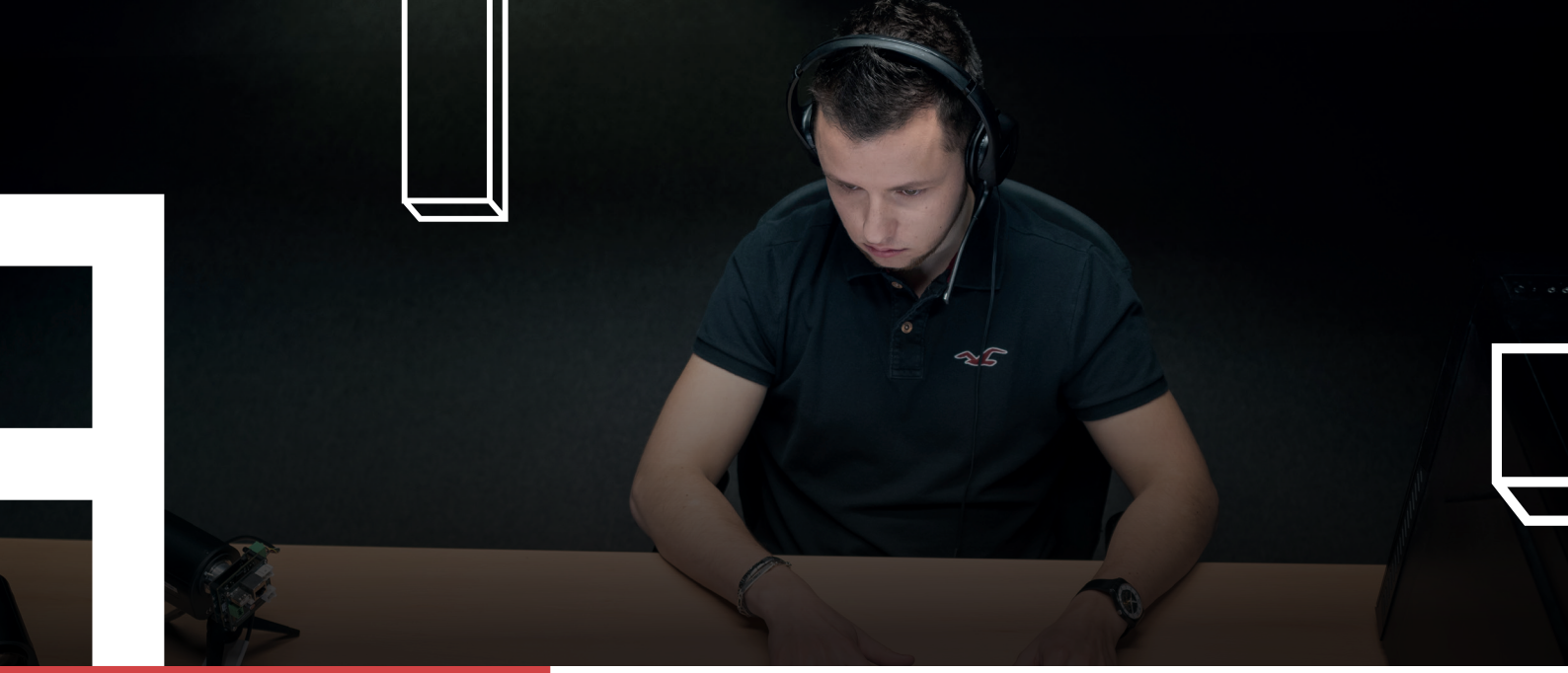
- **Durée de la formation :**
  458 h en 1 an dont 1⁄4 du temps au centre de formation et 3⁄4 en entreprise, de septembre à septembre
- **Lieu de la formation :**
  Tétras et IUT
- **24 alternants maximum par groupe**

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 financières de la formation (cf. www.tetras.univ-smb.fr)

Mise à jour : OCTOBRE 2026



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 : 40 460
Code diplôme : 2503123D

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

PUBLIC CONCERNÉ

BAC + 2 Technique (BTS ou BUT 2)

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

CANDIDATURE

1. Candidatures :
de janvier à juillet sur **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*

Tétras 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

Formation → Alternance → Entreprise

Centre de Formation et CFA

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

04 50 23 03 72
info@tetras.univ-smb.fr

www.tetras.univ-smb.fr
Suivez-nous sur

RELATIONS ENTREPRISES
Valérie Dubreuil
04 50 23 85 64
valerie.dubreuil@tetras.univ-smb.fr

TÉTRAS Formation en alternance
UIMM Pôle Formation Haute-Savoie – La Fabrique de l'Avenir
IUT Annecy – Université Savoie Mont Blanc