



Licence Professionnelle **COMMERCE BtoB** Commercialisation de produits et services

OBJECTIF DE LA FORMATION

Acquérir une double compétence, technique et commerciale.

MODALITÉS D'ACCÈS

- **Être titulaire d'un Bac+2** (formation initiale ou alternance) : DUT tertiaire ou industriel, BTS, L2.
- Être recruté par une entreprise en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Pour les personnes de + de 26 ans inscrites à Pôle Emploi et titulaires d'un Bac+2, formation accessible en contrat de professionnalisation sous réserve d'être recruté par une entreprise.
- Accessible en Formation Continue et possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

ORGANISATION DE LA FORMATION



Lieu de la formation : IUT de Chambéry
Campus de Savoie Technolac. 73370 Le Bourget-du-Lac.



Durée de la formation : 12 mois.



Rythme d'alternance : 3 jours par semaine de présence en entreprise (lundi, mardi, mercredi) et 2 jours de formation à l'IUT de Chambéry (jeudi, vendredi).



1 an en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

- 75% en activité salariée entreprise et 25% du temps en formation à l'IUT de Chambéry
- Un statut de salarié (CDD de 12 mois)
- Une rémunération de 65% à 80% du SMIC minimum
- Une prise en charge des frais de formation sur la base d'un taux défini par l'Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA) dont relève l'entreprise (hors frais d'inscription universitaire)

MÉTIERS PRÉPARÉS

- Attaché commercial
- Acheteur, logisticien
- Chef de produit
- Responsable ADV
- Cadre technico-commercial
- Gestionnaire de projets
- Chargé de mission export

« IMPEX m'a confié une mission d'animation promotionnelle de son réseau de distributeurs spécialisés. J'ai également réalisé un audit merchandising auprès de ses hypermarchés partenaires ».

Manon, diplômée
Licence
Professionnelle
Commerce BtoB



VERS UNE DOUBLE COMPÉTENCE TECHNIQUE ET COMMERCIALE

À l'issue de la formation, les diplômés sont capables de :

- Communiquer et prospecter en France et à l'international
- Développer une structure commerciale
- Gérer un projet commercial et technique
- Présenter et négocier une solution technique
- Analyser l'environnement de l'entreprise et ses enjeux
- Animer un portefeuille de clients

Outils de travail dédiés :

Salle de phoning, logiciels professionnels (Pack Office, MS Project, Quick Business, Sage, EBP, Sphinx).

CONTENU DE LA FORMATION

ACQUERIR DES CONNAISSANCES TECHNIQUES ET COMMERCIALES (500h de formation)

- Négociation BtoB inter entreprises et internationale
- Management de la force de vente et marketing BtoB
- Gestion de projet et outils juridiques
- Diagnostic stratégique et droit commercial
- Gestion comptable et analyse financière
- Anglais technique et commercial
- Simulation de jeu d'entreprise

METTRE EN PRATIQUE SAVOIR ET SAVOIR FAIRE (1300 heures d'immersion en entreprise)

- Elaboration d'une campagne de communication BtoB
- Prospection de clients à l'export pour une société française
- Développement de services techniques pour des clients industriels
- Organisation de salons et de présentations produits

UNE INSERTION PROFESSIONNELLE EFFICACE EN 1 AN

- 90% d'insertion professionnelle à 2 mois.
- Salaire moyen constaté à 30 mois pour nos diplômés : 1730€ net mensuel.

MISSIONS EN ENTREPRISE

(quelques exemples)

- Animation d'un réseau commercial
- Prospection d'un nouveau portefeuille client
- Développement de parts de marché à l'export

CANDIDATURE

1/ Pré-inscription à partir de janvier sur www.iut-chy.univ-smb.fr

2/ Entretien individuel

Entre mars et juin, il vise à cerner la motivation pour la formation choisie et 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.

Candidatures Formation Continue :

Nous contacter

Responsable de la formation :

Christian PICARD

Contact :

resp-lp.btob@univ-smb.fr

#BtoB #Commerce #Marketing #Économie #DoubleCompétence #ProjetCommercial



CONSEIL
SAVOIE
MONT
BLANC

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

