

Business to business

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services

 Durée
1 an



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie de
Lille



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

La licence professionnelle **Commercialisation de produits et services parcours Business to business** développe une double compétence associant aptitudes commerciales et maîtrise organisationnelle afin de répondre aux exigences de la négociation et de la vente d'entreprise à entreprise. Elle doit permettre d'évoluer rapidement vers des fonctions d'encadrement commercial.

Facilitation de l'insertion professionnelle par :

- L'organisation des cours en alternance
- La possibilité d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Spécificités de la formation

Fournir aux entreprises de la région, PME comme grandes entreprises, des commerciaux conscients des spécificités du secteur « Business to business » et capables de s'intégrer rapidement dans des services commerciaux.

- Mobiliser et animer une équipe

Organisation

Organisation

L'année de formation est organisée sur deux semestres. Son contenu est structuré en Blocs de Connaissances et de Compétences (BCC). La validation du diplôme est conditionnée par l'obtention d'une moyenne supérieure ou égale à 10 dans chaque BCC.

Tout au long de l'année de licence professionnelle, les étudiants sont amenés à pratiquer une alternance entre enseignements et entreprise (3 jours en entreprise et 2,5 jours à l'IUT par semaine). Cela peut être sous la forme d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation d'un an, ou d'un stage alterné d'une durée minimum de 75 jours.

LE PROGRAMME

Semestre 1

- **BCC 1 : Usages numériques**
Outils informatiques
Technologie de l'information et de la communication
- **BCC 2 : Exploitation de données à des fins d'analyse**
Méthodes statistiques appliquées aux études commerciales
Gestion de projet
- **BCC 3 : Expression et communication écrites et orales**

Savoir-faire et compétences

- Assurer la veille concurrentielle, commerciale et environnementale d'une entreprise
- Négocier en appréhendant les spécificités culturelles de ses partenaires institutionnels et commerciaux
- Développer et respecter la qualité de service client
- Contrôler et évaluer la rentabilité de l'implantation et/ou du marché

Anglais des affaires	Analyse financière et contrôle de gestion
Communication commerciale approfondie	
• BCC 4 : Positionnement vis à vis d'un champ professionnel	
Projet Personnel et Professionnel	
Projet Tutoré	
Stage/ activité en entreprise ou suivi d'Alternance	
• BCC 5 : Mise en oeuvre de stratégie marketing et commercialisation	
Techniques de vente	
Marketing stratégique et opérationnel	
Négociation commerciale	
Jeux d'entreprise appliqués à la négociation d'une affaire complexe en BtoB	
• BCC 6 : Mise en oeuvre des règles / procédures juridiques et commerciales	
Connaissance des marchés	
Aspects juridiques et fiscaux de l'entreprise	
Stratégie d'entreprise	
Semestre 2	
• BCC 1 : Usages numériques	
Création de site	
Animation de site	
• BCC 2 : Exploitation de données à des fins d'analyse	
Conception et développement d'outils d'aide à la vente	
Gestion de la relation client	
• BCC 4 : Positionnement vis à vis d'un champ professionnel	
Projet Tutoré	
Stage/ activité en entreprise ou suivi d'Alternance	
• BCC 5 : Mise en oeuvre de stratégie marketing et commercialisation	
Marketing BtoB	
Stratégie de fidélisation et de prospection de la clientèle	
Gestion des activités à l'international	
• BCC 6 : Mise en oeuvre des règles / procédures juridiques et commerciales	
Management des ressources humaines	
Jeux d'entreprise appliqués au management d'équipe	
• BCC 7 : Réalisation d'un diagnostic et/ou d'un audit pour apporter des conseils	
Démarche qualité	
Logistique commerciale	

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

Les étudiants sont amenés à pratiquer une alternance entre enseignements et entreprise (3 jours en entreprise et 2,5 jours à l'IUT par semaine). Cela peut être sous la forme d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation d'un an

Stages

Stage : Obligatoire

Pour les FI : Stage alterné d'une durée minimum de 75 jours.

Admission

Conditions d'admission

Étude du dossier puis entretien

Modalités d'inscription

Vous êtes titulaire d'un bac + 2 ou vous faites valoir un autre diplôme, une autre formation et/ou des expériences personnelles et professionnelles équivalant à un bac +2.

Vous êtes de nationalité française ou ressortissant de l'Union européenne et pays assimilés : vous devez faire acte de candidature sur la plateforme <https://ecandidat.univ-lille.fr>

Vous êtes de nationalité étrangère (hors UE et assimilés) : veuillez prendre connaissance des modalités d'admission sur <https://international.univ-lille.fr/etudiants-etrangers/individuel/>

Et après

Insertion professionnelle

Les enseignements étant professionnalisants, la formation vise et permet une entrée immédiate dans le monde du travail.

- **Secteurs d'activités**

Industrie
Services
Santé
Commerce

- **Métiers visés**

Attaché commercial
Attaché commercial en services auprès des entreprises
Chargé de comptes
Chargé de clientèle
Assistant manager des ventes
Assistant directeur commercial

En savoir plus

Site de l'IUT de Lille

 <https://iut.univ-lille.fr/>

Infos pratiques

Autres contacts

Responsable pédagogique: Carole SiERADZKI

Secrétariat pédagogique

+33 (0)3 62 26 94 16
 iut-rbx-lp@univ-lille.fr

Lieu(x)

 Roubaix - IUT