

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.

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

- 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**

Anglais des affaires

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

Analyse financière et contrôle de gestion

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

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

En savoir plus

Site de l'IUT de Lille

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