Université Paris-Saclay

Partager

Email destinataire :

Vous devez renseigner un email valide

Envoyer

Une erreur est survenue. Merci de réessayer ultérieurement

Le mail de partage a bien été envoyé.

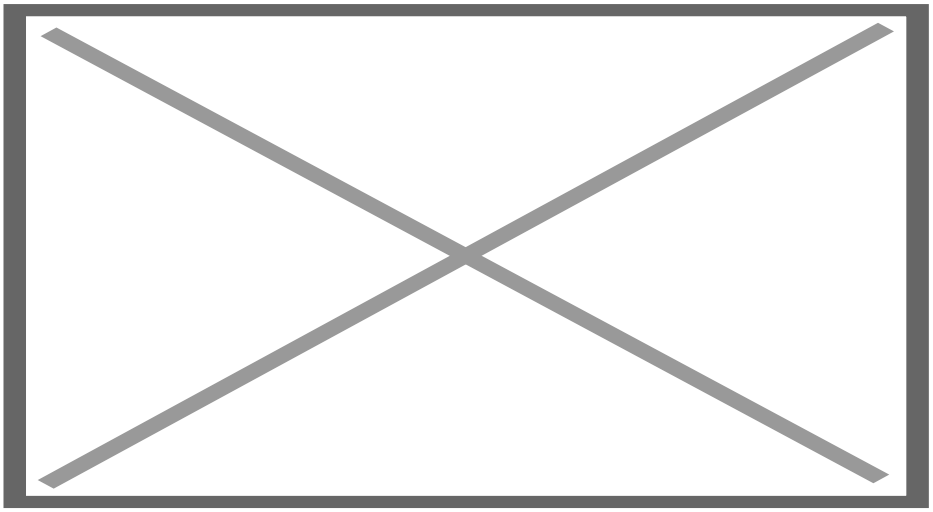
Ajouter au comparateur

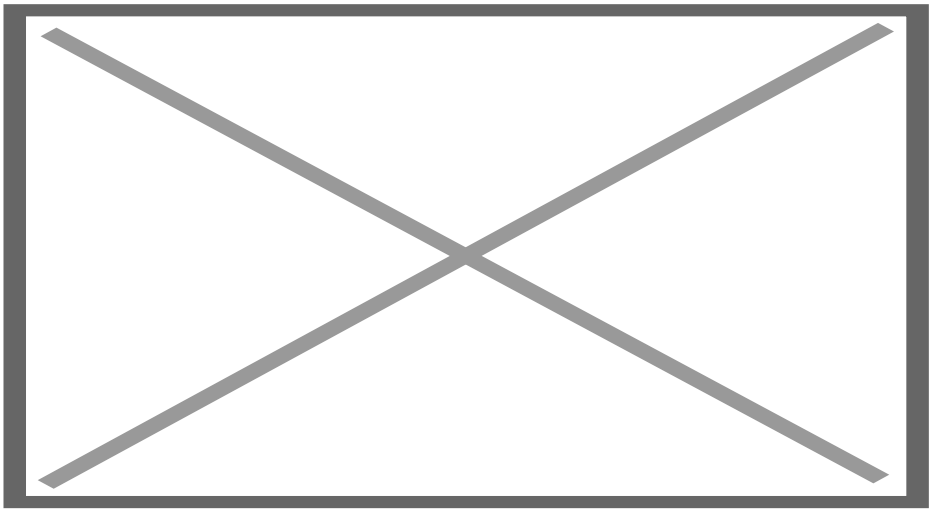
LP Technico-commercial

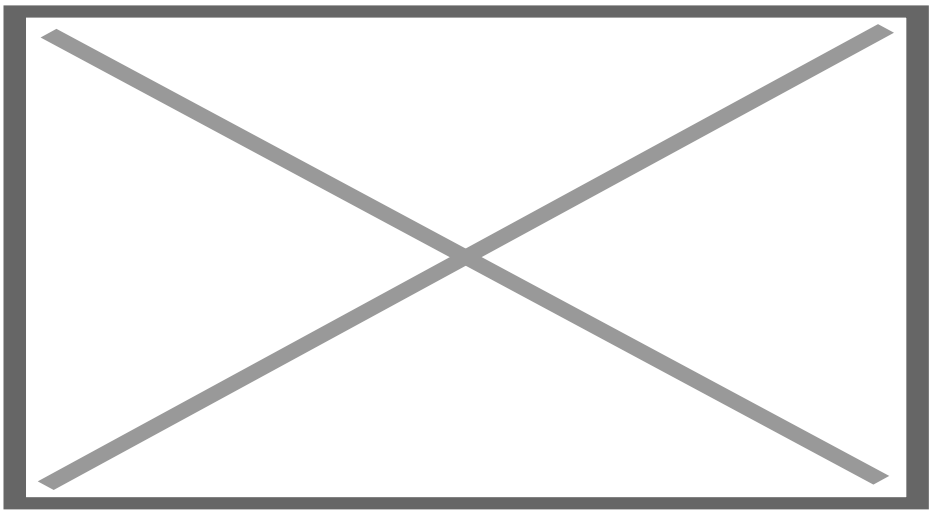
Licence professionnelle
Mention Technico-commercial
Langue(s) d'enseignement
Français

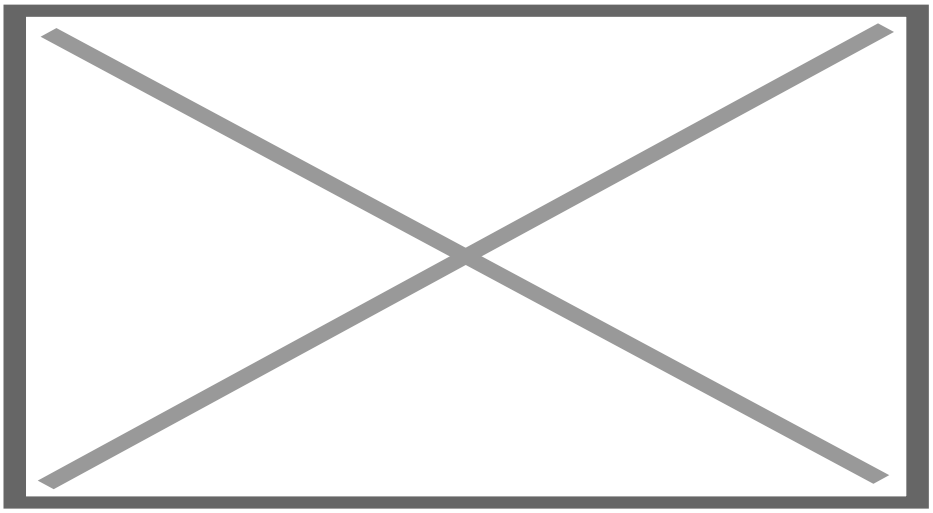
• Alternance. Conformément à l'engagement de formation, différentes missions sont confiées à l'apprenti en lien avec le métier de technico-commercial. Chaque apprenti est suivi par un Maître d'Apprentissage en entreprise et un Tuteur Académique (membre de l'équipe enseignante). A moins 2 visites en entreprises sont réalisées dans l'année. Elles font l'objet d'un compte-rendu.
• Projet tutoré (110h / an) Chaque apprenti rejoint un groupe de 2 à 4 apprentis pour mener à bien un projet transversal au cours de l'année. Ces projets sont de différente nature: création et animation du site internet de la licence, organisation des événements de promotion de la licence, animation du réseau des anciens, prospection et qualification de prospects pour une entreprise, entrepreneuriat, organisation d'un voyage d'études, prospection et levée de fonds pour une association... Ces projets nécessitent d'utiliser les concepts vus dans la plupart des cours

Télécharger la fiche détaillée
Je candidate









Informations

- Présentation
- Admission
- Programme

Présentation

Compétences

• Identifier une cible clients ou fournisseurs industriels
• Proposer des solutions adaptées au besoin du commanditaire
• Gérer le portefeuille clients (suivre / fidéliser)

Objectifs pédagogiques

Le projet pédagogique de la formation répond aux motivations professionnelles des candidats. Leur engagement dans la formation leur permet à la fois :

- de se former aux métiers de la vente dans les secteurs industriels de la mesure, de l'instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d'informatique ou d'informatique industrielle, des systèmes de production.
- d’affirmer et de développer leur profil professionnel : la formation a pour objectif de faire acquérir des compétences identifiées et reconnues par tous les professionnels confirmés : · posséder de solides cultures scientifique, technique, juridique, économique, et financière. · être capable d’assumer des responsabilités majeures qui déterminent le développement industriel et économique de leurs entreprises afin d’être les interlocuteurs privilégiés de la clientèle industrielle. · être en mesure d'acheter ou d’offrir des services et de mettre en œuvre des compétences qui apportent de la valeur aux entreprises · faire preuve de hauteur de vue et d’esprit de synthèse pour être capable d’animer et d’organiser la distribution sans être systématiquement au contact du client « final ». · être capable de suivre l'évolution technologique dans un domaine donné et d’anticiper les besoins de la clientèle.
- de maîtriser les divers modes de communication et d’échanges : français, anglais, nouvelles technologies

Admission

Capacité d’accueil

Places

24

Public visé et prérequis

Titulaires d'un bac + 2 (DUT, BTS ou L2) scientifique et technologique, plus particulièrement dans les domaines de la mesure, de l’instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d’informatique ou d’informatique industrielle, du matériel biomédical, et domotique, du logiciel pour l’industrie, des systèmes de production.

Période(s) de candidature

Plateforme E-candidat

Du 11/02/2026 au 10/04/2026

Pièces justificatives

Facultatives

Document justificatif des candidats exilés ayant un statut de réfugié, protection subsidiaire ou protection temporaire en France ou à l'étranger (facultatif mais recommandé, un seul document à fournir) :
- Carte de séjour mention réfugié du pays du premier asile
- OU récépissé mention réfugié du pays du premier asile
- OU document du Haut Commissariat des Nations unies pour les réfugiés reconnaissant le statut de réfugié
- OU récépissé mention réfugié délivré en France
- OU carte de séjour avec mention réfugié délivré en France
- OU document faisant état du statut de bénéficiaire de la protection subsidiaire en France ou à l'étranger.

Programme

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours-TD	Cours-TP	TD-TP	A distance	Projet	Tutorat
Communication professionnelle	8	Semestre 1		56	56						
Charger le détail											
Culture économique, juridique et managériale	8	Semestre 1		98							
Charger le détail											

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours-TD	Cours-TP	TD-TP	A distance	Projet	Tutorat
Fondamentaux de la démarche stratégique et marketing Business to Business (B to B)	6.5	Semestre 1		77							
Charger le détail											
Processus commerciaux B to B	7.5	Semestre 1		84							
Charger le détail											
Relation client B to B	6	Semestre 1		77							
Charger le détail											

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours-TD	Cours-TP	TD-TP	A distance	Projet	Tutorat
Entreprise	18	Semestre 1									
Charger le détail											
Projet Tutorés	6	Semestre 1		112							

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours-TD	Cours-TP	TD-TP	A distance	Projet	Tutorat

Charger le détail

Lieu(x) d'enseignement

CACHAN

Contact(s)

- **Francisco ALVES**

http://www.pharmacie.universite-paris-saclay.fr/formation/licence-professionnelle/technico-commercial/lp-technico-commercial