



RNCP29631



LP C-PROS

LICENCE PROFESSIONNELLE
COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES
COMMERCIALISATION DES BIENS ET SERVICES INTER-ENTREPRISES

Objectifs de la formation

La licence professionnelle **Commercialisation de Produits et Services** forme en un an des commerciaux adaptés aux spécificités des marchés industriels et des services interentreprises : technicité et complexité des produits, diversité et compétences des interlocuteurs, risque financier important lié à la négociation.

Conditions d'accès

Tous publics : étudiants, demandeurs d'emploi, salariés.

Bac +2

- Dans le secteur secondaire, industriel ou scientifique, dans le secteur tertiaire : DUT TC, GEA, CJ, BTS NDRC, MCO, Assurance et CI, Licence 2ème année en Économie, Gestion, Droit ou Sciences Humaines.
- Niveau Bac avec expérience professionnelle et validation des acquis professionnels et personnels (VAPP)
- Jury d'admission sur dossier après entretien individuel

Débouchés

Technico-commercial, commercial, chargé d'affaire ou d'études, chef de produits, acheteur, cadre commercial, assistant marketing dans :

- Les petites et moyennes industries
- Les structures industrielles et commerciales décentralisées de grands groupes industriels
- Les entreprises de négoce industrielle
- Les sociétés de services aux entreprises
- Les banques, les assurances...

Compétences visées

- Prospecter le marché, identifier des segments de clientèle pertinents et conduire une négociation en totalité ou en partie, face à des acheteurs professionnels, développer et entretenir une relation d'affaires, choisir et utiliser des démarches commerciales adaptées, construire une politique d'action commerciale.
- Mettre en œuvre une démarche mercatique adaptée au marché : identifier les besoins, analyser la concurrence, positionner l'offre, bâtir une politique d'action commerciale, informer l'entreprise des nouveaux besoins de la clientèle.
- Mesurer les répercussions financières des activités et des choix commerciaux sur la rentabilité, la liquidité, la solvabilité de l'entreprise.
- Assurer la veille technologique et commerciale : observer l'évolution du produit et de la technologie, assurer le renseignement commercial du client, mettre à jour en permanence ses propres compétences techniques.

98,4%
taux de réussite
2020-2021

Au 1er Décembre 2019
le taux d'insertion est de :

86,1%

Promotion 2017

- Formation initiale
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation continue

Contenu de la formation

Libellé	Vol H
SEMESTRE 5	
UE1 : Outils du développement personnel et professionnel	135
Anglais technique et commercial, Marketing fondamental, Gestion de production statistiques, Probabilités, Recherche opérationnelle, Gestion financière, Outils informatiques pour la Gestion de projet	
UE 2 : Commercialisation interentreprises	205
Marchés industriels, Comportement d'achat, Étude de marché, Marketing des Services, Veille concurrentielle, Conduite de l'achat-vente, Gestion de la relation client, Canaux de distribution industrielle, Techniques d'expression, Vente et négociation, Activités de synthèse	
SEMESTRE 6	
UE3 : Relations commerciales	130
Communication, Marketing direct, Promotion des ventes, Qualité entrepreneuriat, Economie industrielle, Gestion de la force de vente, Droit du travail et des contrats	
UE4 : Environnement professionnel Projets tutorés	80
UE5 : 12 semaines de stage ou alternance en entreprise	
Total d'heures d'enseignement	550
Environnement pédagogique	22
Total formation	572

Déroulement de la formation

- **550** heures d'enseignement
- **12** semaines de stage (sauf pour les alternants)
- **FORMATION INITIALE, CONTINUE** (pour des demandeurs d'emploi, des salariés) ou en **CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION** ou en **CONTRAT D'APPRENTISSAGE**, ce diplôme est accessible en **VAE**
- Déclinaison possible en blocs de compétences

Équipe pédagogique

- Enseignants chercheurs, enseignants et professionnels
- Mise en place d'un comité de pilotage de la LP
- L'IUT de Lens participe à une démarche d'évaluation des enseignements

CONTACT

DÉPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Chef du département :
M. Frédéric MARTIN

Responsables pédagogiques :
Mme Hakima BENDAHOU
M. Mustapha BOURICHE

Mail : lp-cpros@univ-artois.fr

POUR EN SAVOIR PLUS SUR L'ALTERNANCE ET LA FORMATION CONTINUE :

FCU IUT de Lens

Tél : 03.21.79.32.66

fcu-iutlens@univ-artois.fr

