

Fiche descriptive du parcours type de la licence professionnelle Commercialisation des Produits et Services Industriels (CPSI)

Cette fiche parcours est complémentaire et indissociable de la [fiche Mention Technico-commercial](#)

Etablissement

Université Toulouse III Paul Sabatier

Secteurs d'activité et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type

Secteurs d'activité :

- A. Agriculture, Sylviculture, Pêche
- B. Industries Extractives, Agricoles, Alimentaires
- C. Industries manufacturières
- D. Électricité, gaz, vapeur et air conditionné
- E. Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution
- F. Constructions et travaux de construction
- G. Commerce
- H. Services de transport et d'entreposage
- M. Services professionnels, scientifiques et techniques
- S. Autres services

Types d'emplois :

- Technico-commercial (sédentaire, itinérant)
- Chargé d'affaires
- Responsable clientèle
- Responsable de zone export

Codes ROME :

- D1407 : Relation technico-commerciale ;
- H1102 : Management et ingénierie d'affaires

Activités et compétences spécifiques du parcours type

Activités visées par le parcours-type

- Développement d'un portefeuille de clients et recherche de nouveaux clients au sein d'entreprises privées et publiques en France et à l'international
- Étude de la demande client, recherche de la meilleure solution technico-économique
- Formulation des demandes d'études auprès des services techniques compétents, afin d'assurer une réponse compatible avec le besoin client, négociation des conditions d'achats auprès des fournisseurs.
- Établissement d'une proposition commerciale, et conduite de la négociation technique, commerciale et financière jusqu'à la finalisation de la commande et son règlement.
- Communication et analyse de son activité
- Analyse du marché, veille concurrentielle, mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise, veille technologique

Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités :

- Analyser un marché (demande, offre, concurrence, évolution) et l'environnement économique, juridique et réglementaire de l'entreprise pour appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise ;
- Analyser le portefeuille clients, identifier, qualifier et contacter les prospects pour participer à la conception et à la mise en place des plans d'actions marketing et commerciales ;
- Identifier et analyser les besoins des clients et des prospects pour leur faire des propositions adaptées
- Présenter et négocier les propositions commerciales, calculer leur rentabilité et proposer leur financement, pour conclure la vente ;
- Organiser et planifier son activité pour travailler efficacement ;

Spécialités de Formation

Code(s) NSF

- 312 : Commerce, vente

Mots clés

Modalités d'accès à cette certification

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances et compétences constitutives du diplôme. Celles-ci sont appréciées soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés.

Chaque bloc d'enseignement a une valeur définie en crédits européens (ECTS). Le nombre de crédits par unité d'enseignement est défini sur la base de la charge totale de travail requise et tient donc compte de l'ensemble de l'activité exigée : volume et nature des enseignements dispensés, travail personnel requis, des stages, mémoires, projets et autres activités. Une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits pour le grade de licence.

Correspondance entre UE et blocs de compétences identifiés

Analyser l'environnement de l'entreprise
Développer les ventes, prospecter et fidéliser
Comprendre et appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise.
Conduire et contrôler son action commerciale. (Efficacité, rentabilité, financement)
Communiquer et s'organiser dans un contexte professionnel

Le parcours est accessible par la voie de l'apprentissage

NON

Pour plus d'information

Statistiques :

<http://www.univ-tlse3.fr/observatoire-de-la-vie-etudiante-239350.kjsp>
ou <http://www.univ-tlse3.fr/ove>

Lieu(x) de certification :

Université Toulouse III - Paul Sabatier - 118 route de Narbonne 31062 TOULOUSE
CEDEX 9

Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur :

Figeac
Tarbes
Toulouse

Historique :

Nouvelle appellation	Ancienne appellation
Commercialisation des Produits et Services Industriels (CPSI)	Commercialisation des Produits et Services Industriels (CPSI)

Liste des liens sources

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

<http://www.univ-tlse3.fr>