

Licence Professionnelle CPSI

Mention Technico-commercial

Parcours Commercialisation des Produits et Services Industriels (CPSI)

Public visé

Tous publics

Prérequis

Bac+2 (BTS, DUT, L2,...)

Niveau BAC avec expérience professionnelle et validation des acquis professionnels (VA-85)

Jury d'admission sur dossier après entretien individuel.

Objectifs

Compléter la formation scientifique et/ou technique d'étudiant(e)s de niveau Bac+2, par une formation commerciale. L'acquisition de cette double compétence est fortement valorisée par les entreprises, elle vise avant tout l'insertion professionnelle des diplômés.

Cette formation permet d'obtenir un diplôme de l'Enseignement Supérieur niveau 6 (anciennement niveau II), inscrit au RNCP (Fiche N° 30163- <https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rncp/30163>)

Compétences visées :

- 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.

Lieu de formation

- Département TC - IUT de TARBES – 1 rue Lautréamont – 65000 TARBES

Déroulement de la formation

- De Septembre à Juin
- 450 h de formation théorique + 150 h de projet tutoré (sauf pour les alternants qui l'effectuent en entreprise) + 16 semaines de stage en entreprise (sauf pour les alternants).
- Formation en continu ou en alternance
- Ce diplôme est accessible en VAE.

Equipe pédagogique

Responsable pédagogique : Philippe RICHARD

Email : philippe.richard@iut-tarbes.fr

Enseignants chercheurs (30%), enseignants (20%) et professionnels qualifiés ayant une activité en lien avec les contenus de la formation (50%).

Mise en place d'un comité de pilotage de la Licence Professionnelle, incluant usagers, professionnels et enseignants. Il permet de prendre en compte les avis des usagers, les résultats de l'enquête en fin de formation, les évolutions des métiers concernés recensées par les entreprises représentées

Méthodes et moyens pédagogiques

Méthodes : Cours, travaux dirigés et travaux pratiques, visites sur site, participation à des séminaires et conférences. L'assiduité est obligatoire. Elle fait l'objet de listes d'émargement par demi-journées.

Moyens pédagogiques adaptés : Logiciels professionnels, salles informatiques (1 poste par stagiaire), bibliothèque universitaire avec salle multimédia, centre d'étude des langues.

La pédagogie fait une large place à l'initiative de l'étudiant et à son travail personnel, pour mettre en œuvre les connaissances et les compétences acquises. Stage et projet tutoré donnent lieu à l'élaboration d'un mémoire et à une soutenance orale.

Evaluation de la formation

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances et compétences constitutives du diplôme. Celles-ci sont appréciées par un contrôle continu et régulier et/ou par un examen terminal. Les coefficients et pondérations sont votés en début d'année par le « Comité de pilotage » et votés en CFVU de l'Université.

Règles de délivrance du diplôme : La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tutoré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tutoré et du stage. (Cf article 10 de l'Arrêté du 17-11-99).

Contenu de la formation

Libellé	ECTS	Volume horaire
SEMESTRE 5	30	450
UE1 : Analyser l'environnement de l'entreprise	3	40
Environnement économique et management des organisations	1,5	20
Droit des affaires et du travail	1,5	20
UE2 : Développer les ventes, prospecter et fidéliser	8	120
Marketing direct et gestion de la relation client	2,5	30
Techniques de vente et de négociation	4,5	70
Psychosociologie appliquée à la vente	1	20
UE3 : Mettre en œuvre la stratégie commerciale	8	100
Principes du Marketing	1,5	20
Marketing BtoB	2	20
Distribution et logistique	1,5	20
Achats industriels.	1,5	20
Achat et vente à l'international	1,5	20
UE4 : Piloter l'action commerciale	4	90
Comptabilité et gestion	2	35
Outils d'aide à la décision	1	20
Gestion de l'activité commerciale	1	15
Qualité	1	20
UE5 : Communiquer et s'organiser	7	100
Anglais	2	30
Expression écrite et orale professionnelle	2	30
Informatique de gestion	2	30
Projet Personnel et Professionnel (PPP)	1	10
SEMESTRE 6	10	150
UE6 : Projet tutoré	10	150
UE7 : Stage	20	16 semaines