



Chargé-e de clientèle Prospecteur-riche de nouveaux marchés Représentant-e technico-commercial-e ...

La LP TECO permet aux étudiants diplômés d'un bac+2 scientifique, technologique ou culturel, d'acquérir une double compétence, à travers une solide formation universitaire dans les domaines du commercial, de la vente et de la communication. Aujourd'hui, la seule connaissance technologique d'un produit n'est plus suffisante. Les entreprises ont autant besoin de collaborateurs capables de promouvoir leurs produits ou services auprès de leur clientèle, que de vendeurs experts dans les domaines scientifiques et techniques de ces produits et services. Les techniciens ne possèdent pas systématiquement une culture commerciale et les commerciaux n'ont pas toujours les connaissances techniques pour répondre aux demandes précises des clients. Cette formation conjugue les deux compétences. La LP TECO prépare aux métiers de représentant technico-commercial, chargé de clientèle, chargé de marketing opérationnel, prospecteur de nouveaux marchés/clients, vendeur ou acheteur de biens et services, chef de produits, chef de projets, responsable d'agence ou d'enseigne, responsable logistique, qualité, achats...dans des domaines variés (industrie, informatique, services...).

SITE DE NICE

E-mail : lp-teco@unice.fr
Tél. : 04 97 25 82 46

Pour qui, comment ?

Conditions d'admission

Sélection : Examen du dossier et éventuellement entretien sur convocation

Bac+2 ou + :

- > Domaine scientifique, technologique ou culturel
- > VAP (Validation des Acquis Professionnels)

Préparation du diplôme

- > Formation en contrat d'alternance (1 semaine à l'IUT / 1 semaine en entreprise)
- > Formation traditionnelle suivant le rythme de l'alternance
- > Formation professionnelle / VAE

Stages

- > 16 semaines pour la formation traditionnelle

TAUX
D'ACTIFS EN
EMPLOI*
75%

TAUX
DE RÉUSSITE**
86%

*Source OVE : promotions 2017, enquête à 6 mois.
**Taux de réussite de la promotion 2018-2019



- LE
- Techniques de vente et de marketing.
 - Management des équipes commerciales.
 - Maîtrise de la Supply Chain et des outils de gestion.

Quel programme ?

ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE

- > Économie générale et appliquée
- > Droit des affaires
- > Commerce international

AUDIT DE GESTION

- > Contrôle de gestion
- > Évaluation des investissements

MANAGEMENT DES ÉQUIPES

- > Théories des organisations
- > Leadership et communication interne
- > Psychosociologie des groupes de travail

MAÎTRISE DES OUTILS DE GESTION

- > Statistiques et Analyse de données
- > Méthodes et études marketing
- > Maîtrise des logiciels de gestion

APTITUDES COMMERCIALES

- > Marketing de l'innovation
- > Négociation-vente
- > Stratégie commerciale et web marketing

SUPPLY CHAIN

- > Achats en milieu industriel
- > Logistique commerciale
- > Distribution

EXPRESSION ET COMMUNICATION

- > Anglais commercial
- > Techniques d'expression et de communication
- > Communication commerciale

MANAGEMENT DE PROJET

- > Démarche qualité
- > Conduite de projets