

» LIEU DE LA FORMATION

Site de Nice

» COORDONNÉES

Adresse : IUT Nice Côte d'Azur
Département TC Nice
41, bd Napoléon III
06206 Nice cedex 3

Tél. : 04 97 25 82 42

Fax : 04 97 25 83 32

E-mail : lp-teco@unice.fr

Site : www.iut.unice.fr

LP (Licence Professionnelle) Technico-commerciale (LPTECO)



La LP TECO, permet à des 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.

De nos jours, la seule connaissance technologique d'un produit n'est plus suffisante. Les entreprises ont autant besoin de collaborateurs capables de promouvoir auprès de leur clientèle, leurs gammes de produits ou services que de vendeurs experts dans les domaines scientifiques et techniques. Les techniciens ne possèdent pas, en effet, systématiquement une culture commerciale et les commerciaux actuels n'ont pas toujours les connaissances techniques pour répondre à certaines demandes précises des clients. Cette formation conjugue les deux talents.

Les métiers

Représentant technico-commercial, chargé de clientèle, chargé de marketing opérationnel, prospecteur de nouveaux marchés, vendeur ou acheteur de biens et services, chef de produits, chef de projets, responsable d'agences, responsable logistique, responsable qualité, responsable d'achat, etc.

POUR QUI, COMMENT ?

Conditions d'admission

Sélection : Examen du dossier et éventuellement entretien sur convocation

Bac+2 ou + : Domaine scientifique, technologique ou culturel

Préparation du diplôme

Formation en alternance
(1 semaine à l'IUT / 1 semaine en entreprise)

Formation continue

Formation traditionnelle

Stages

Durée : 16 semaines pour la formation traditionnelle



*Source OVE : moyenne des promotions 2012 et 2013, enquête à 6 mois.
**Taux de réussite de la promotion 2014-2015

QUEL PROGRAMME ?

CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE ET DE SON ENVIRONNEMENT

- Économie générale et appliquée
- Droit des affaires
- Théories des organisations
- Logistique
- Spécificité du commerce international

COMMUNICATION ET MANAGEMENT

- Communication commerciale
- Management et communication interne
- Techniques d'expression
- Conduites de projets
- Psychosociologie des groupes de travail
- Anglais commercial

MAÎTRISE DES OUTILS DE GESTION

- Maîtrise des logiciels de gestion intégrée
- Recherche et gestion commerciales
- Démarche qualité
- Choix d'investissement
- Gestion comptable et financière

ACQUISITION D'UNE DÉMARCHE COMMERCIALE

- Marketing de produits et services
- Négociation (ventes et achats)
- Achats industriels
- Statistiques et calculs de probabilité
- Stratégie commerciale



- Techniques de vente et de marketing.
- Management des équipes commerciales.