

## ➤ 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 : [audrey.joseph@unice.fr](mailto:audrey.joseph@unice.fr)

Site : [www.iut.unice.fr](http://www.iut.unice.fr)

# LP (Licence Professionnelle) Technico-commerciale (LPTECO)





La Licence Professionnelle Technico-commerciale (TECO), permet à des étudiants diplômés d'un Bac +2 scientifique, technique ou technologique 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 leurs clientèles, 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.

## POUR QUI, POUR QUOI, COMMENT ?

### Conditions d'admission

**Bac +2** : L2 sciences, technologiques et techniques, BTS Informatique de gestion, Systèmes électroniques, DUT GELI, R&T, STID, ...

**Sélection** : Examen du dossier et entretien sur convocation

### Après le DUT

Représentant technico-commercial, Chargé de clientèle, Chargé de marketing opérationnel, Prospecteur de nouveaux marchés, Vendeur ou acheteur de biens et services industriels, Chef de produits, Chef de projets, Responsable d'agences, Responsable logistique, Responsable qualité, Créateur ou repreneur d'entreprise...

### Préparation du diplôme

**Formation initiale**

**Formation continue**

**En alternance (3 jours à l'IUT et 2 jours en entreprise)**

### Stages

**Durée** : 16 semaines

## LE + DE LA FORMATION

Cette formation renforce deux aspects essentiels du profil de technico-commercial, l'un axé sur les techniques de vente et de marketing de produits à forte valeur ajoutée (utilisables à court terme par le jeune diplômé) et l'autre axé davantage sur l'animation d'une équipe commerciale à travers notamment des cours d'expression, de communication et de management (utilisable à moyen terme).

## LE PROGRAMME



### > CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE ET DE SON ENVIRONNEMENT

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

### > COMMUNICATION ET MANAGEMENT

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

### > MAÎTRISE DES OUTILS DE GESTION

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

### > ACQUISITION D'UNE DÉMARCHE COMMERCIALE

- Marketing de produits et services industriels
- Négociation et ventes de produits et services industriels
- Achats industriels
- Statistiques et calculs de probabilité
- Stratégie commerciale des produits et services industriels

### > STAGE EN ENTREPRISE ET PROJET TUTORÉ