Niveau :	**LICENCE PROFESSIONNELLE**					**Année 3**
Domaine :	DROIT, ECONOMIE, GESTION					**LP**
Mention :	Management des activités commerciales					
Parcours :	**Manager Technico-commercial (MTC) - *En alternance***					180 ECTS
Volume horaire étudiant :	186 h	234 h		140 h	700 h	**420 h**
	cours magistraux	travaux dirigés	travaux pratiques	Projet tuteuré	stage	total
Formation dispensée en :	☒ français		☒ anglais			

Contacts :

Responsable de formation	Scolarité – secrétariat pédagogique
Pierre DEPLANCHE ☎ 03.86.49.28.30 pierre.deplanche@u-bourgogne.fr rplpmtc@iut-dijon.u-bourgogne.fr	Responsable de la scolarité Dante PARINI ☎ 03.80.39.64.10 scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr Suivi LP MTC ☎ 03.80.39.65.33 Secrétariat pédagogique ☎ 03.86.49.28.30 tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr
Composante(s) de rattachement :	IUT DIJON-AUXERRE Département **Techniques de commercialisation TC** Routes des plaines de l'Yonne 89000 AUXERRE
Contacts suivi alternance	
SEFCA *Service commun de formations continue et par alternance* alternance-iut@u-bourgogne.fr ☎ 03.80.39.55.28/51.98 site : http://sefca.u-bourgogne.fr	

Objectifs de la formation et débouchés :

■ Objectifs

Cette licence a pour finalité professionnelle de préparer les étudiants à occuper des responsabilités commerciales dans des entreprises diffusant des produits et services présentant un caractère technique.

Le but de cette formation est de permettre à des étudiants titulaires d'une formation scientifique ou technique d'acquérir une solide formation commerciale leur permettant d'accéder à des fonctions de technico-commerciaux et d'évoluer dans ensuite dans la structure des entreprises.
Ce profil à doble compétence répond à un besoin de la profession désireuse de recruter ds collaborateurs maîtrisant parfaitement les processus de production des produits ou services mais également capables d'intégrer dans leur démarche une approche commerciale permettant de dialoguer avec les différents partenaires de l'entreprise.

Cette formation par alternance est organisée en partenariat avec la branche professionnelle UIMM (Union des Industries et Métiers de la Métallurgie) dans le cadre de l'ITII-Bourgogne (association regroupant l'université de Bourgogne et les quatre chambres syndicales de la Métallurgie en Bourgogne).

Les étudiants peuvent, s'ils le souhaitent, être simultanément inscrits à la licence professionnelle et à la préparation d'un Certificat de Qualification Paritaire de la Métallurgie (CQPM), titre reconnu par la profession :
Technico-commercial industriel MQ 88 10 69 0027 révisée le 13 janvier 2004.

■ Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études)

- Représentant technico-commercial
- Responsable clientèle
- Directeur des ventes
- Ingénieur commercial
- Responsable de service après-vente

■ Compétences acquises à l'issue de la formation

Les étudiants titulaires de cette licence seront aptes à occuper des postes d'encadrement, notamment conduire des équipes dans les entreprises.
Ils auront les compétences nécessaires pour assurer le management des démarches de progrès au sein de l'entreprise.

Ils se démarquent des techniciens par une formation complémentaire dans le domaine commercial et une compétence de management d'équipe.
Ils se distinguent des diplômés de niveau Bac+2 par une double compétence (technique et commerciale), un vécu commercial plus important, une dimension plus "managériale" et une capacité à appréhender la dimension financière des décisions prises.

Modalités d'accès à l'année de formation :

Chaque élève doit impérativement avoir validé un cursus scolaire de niveau Bac+2 : BTS, DUT, L2, titre étranger de niveau comparable, tous issus de formations liées au secteur productif.
La formation s'adresse à un public de diplômés Bac+2 avec des spécialités différentes ; DUT et BTS techniques ou encore tire étranger de niveau comparable. Les étudiants issus d'une formation commerciale Bac+2 ou plus ne pourront pas accéder à cette formation.
L'étudiant doit avoir impérativement signé un contrat d'apprentissage. Ce contrat doit porter sur le certificat de qualification (CQPM) déjà cité.

Deux dossiers de **candidature** doivent être **impérativement** déposés, l'un à l'IUT, l'autre à la Maison de l'entreprise.

Organisation et descriptif des études :

La formation compte 420 heures d'enseignements de spécialité, techniques et humains.
Le programme général est le suivant :

■ **Tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis**

UE 1	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval Session 1	Type éval Session 2	coeff CT	coeff CC	total coef
Organiser la valeur commerciale	Fondamentaux du marketing		28	28		CC*				**3**
	Business intelligence bootcamp	14		14		CC				**1**
	Stratégie des appels d'offre	7		7		CC				**1**
	Communication commerciale		14	14		CC				**2**
	E-business et multicanal	14	7	21		CC				**2**
TOTAL UE1		**35**	**49**	**84**	**9**					**9**

**CC : Contrôle continu*

UE 2	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval Session 1	Type éval Session 2	coeff CT	coeff CC	total coef
Maîtriser le développement commercial	Management de projet		14	14		CC				**1**
	CRM / DMP	14	7	21		CC				**3**
	Gestion du centre de profit	18	10	28		CC				**3**
	Prospection		14	14		CC				**2**
	Distribution: logistique et transport	18		18		CC				**1**
	Gestion des stocks ; approvisionnements	14		14		CC				**1**
TOTAL UE 2		**64**	**45**	**109**	**10**					**11**

UE 3	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Le management commercial en action	Management de la force de vente	10	11	21		CC			**2**
	Négociation commerce interentreprise	21	23	42		CC			**4**
	Communication comportementale	14	7	21		CC			**2**
	Anglais professionnel et technique		28	28		CC			**2**
TOTAL UE 3		**45**	**69**	**114**	**11**				**10**

UE 4	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Culture générale et développement personnel	Droit commercial		18	18		CC			**2**
	Expression française et culture	10	11	21		CC			**2**
	Projets entreprise encadrés		35	35		CC			**2**
	Géoéconomie	14		14		CC			**1**
	Conférences thématiques	4	7	11		CC			**1**
	Ethique des affaires	14		14		CC			**1**
TOTAL UE 4		**42**	**71**	**113**	**9**				**9**

UE 5	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Projet Tuteuré	Projet Tuteuré			140					**7**
TOTAL UE 5				**140**	**7**				**7**

UE 6	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Stage	Stage			700					**14**
TOTAL UE 6				**700**	**14**				**14**

Projet tuteuré (140 h) : Application en entreprise du programme pendant les périodes d'alternance

Stage (700 h) : Mise en situation dans l'entreprise choisie.

Pendant les séquences en entreprise, l'étudiant est sous la responsabilité d'un tuteur d'entreprise, en liaison avec l'équipe pédagogique.

Les 420 heures d'enseignements académiques, que comporte la formation, sont effectuées par alternance : 1 semaine environ au centre académique à Auxerre ou Mâcon (de début octobre à début juillet) pour 4 semaines en entreprise.

La durée du contrat d'alternance passé entre l'étudiant et son entreprise est d'une année complète.
La formation académique et la LICENCE sont délivrées par l'Université de Bourgogne.

■ Modalités de contrôle des connaissances

Sauf dispositions spécifiques liées à la réglementation des IUT, **le Référentiel commun des études LMD** précise les règles et principes applicables aux formations dispensées par l'université de Bourgogne en matière de modalités de contrôle des connaissances, d'organisation d'examen et de tenue des jurys.

● *Sessions d'examen : précisions*

La validation de la licence professionnelle est soumise à deux conditions :

- la moyenne des Unités d'Enseignement (projet tuteuré et stage inclus) doit être égale ou supérieure à 10/20
- la moyenne de l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage doit être égale ou supérieure à 10/20

Le projet et le stage sont évalués par l'ensemble de l'équipe pédagogique et le tuteur en entreprise de chaque étudiant.
La validation du CQMP est du seul ressort de l'AFPI-CFAI.
La présence à tous les cours est obligatoire.

● *Règles de validation et de capitalisation*

Principes généraux :

COMPENSATION
Une compensation s'effectue au niveau de chaque semestre. La note semestrielle est calculée à partir de la moyenne des notes des unités d'enseignements du semestre affectées des coefficients. Le semestre est validé si la moyenne générale des notes des UE pondérées par les coefficients est supérieure ou égale à 10 sur 20.
Au niveau LICENCE, l'étudiant pourra accéder de droit au semestre suivant à condition qu'il n'ait qu'un seul semestre non validé dans son cursus. Il est cependant conseillé aux étudiants qui n'ont pas validé le semestre S1 de donner priorité à ce dernier avant d'envisager une poursuite d'études en S3

CAPITALISATION
Chaque unité d'enseignement est affectée d'une valeur en crédits européens (ECTS). Une UE est validée et capitalisable, c'est-à-dire définitivement acquise lorsque l'étudiant a obtenu une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10 sur 20 par compensation entre chaque matière de l'UE. Chaque UE validée permet à l'étudiant d'acquérir les crédits européens correspondants. Si les éléments (matières) constitutifs des UE non validées ont une valeur en crédits européen, ils sont également capitalisables lorsque les notes obtenues à ces éléments sont supérieures ou égales à 10 sur 20.