Licence Professionnelle Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie - (iaelyon) Bourg

Présentation

Formation diplômante organisée par iaelyon School of Management.

CLASSEMENT EDUNIVERSAL : Formation classée parmi **les meilleures Licences Commerce, Vente et Distribution locale et internationale.**
1ère au niveau régional Catégorie Commerce Vente et Distribution
5ème au niveau national Catégorie Négociation, Vente, Commerce

Durée de la formation

- 1 an

Lieu(x) de la formation

- Bourg-en-Bresse

Rythme

- En alternance
  - Contrat d'apprentissage

Modalités

- Présentiel

Contacts

Responsables pédagogiques

- SOUSTRE Aurelien



Aurélien Soustre
Recrutement et Pédagogie
Maître de conférences associé

EDUNIVERSAL
CLASSEMENT 2026
RÉGIONAL
LICENCES BACHELORS



Aurélien Soustre, responsable pédagogique, présente la licence professionnelle, Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie sur le Campus de Bourg.

Objectifs

La Licence Professionnelle permet aux apprentis d'acquérir et de développer les **connaissances transversales et les compétences nécessaires** pour assumer des **responsabilités dans le secteur du négoce interentreprises en milieu industriel.**
La Licence Professionnelle Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie, organisée en alternance, **repose sur une coopération étroite entre l'iaelyon, les entreprises de vente de produits techniques à des professionnels et les**

Responsable Pédagogique
Profil LinkedIn
aurelien.soustre@univ-lyon3.fr



Sophie GUILLERMIN
Démarches administrative et inscription
Gestionnaire de scolarité
04 74 24 10 06
sophie.guillermin@univ-lyon3.fr

Horaires
Du lundi au vendredi de : 8h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h30
Absente le vendredi après-midi



Marine DE BONI
Accompagne le placement

entreprises industrielles disposant d'un service distribution clairement identifié de la région Auvergne-Rhône-Alpes et des régions voisines.

La Licence Commerce en BtoB permet aux apprentis d'acquérir et de développer les connaissances transversales et les compétences nécessaires pour assumer des responsabilités dans le secteur du négoce interentreprises en milieu industriel :

- Maîtriser et synthétiser la logique et les outils du commerce B to B (Achat-Vente-Logistique)
- Maîtriser les outils de la gestion commerciale des produits de l'industrie
- Analyser, comprendre, synthétiser, et interpréter les données
- Savoir manager une agence et/ou une équipe commerciale
- Savoir communiquer, négocier avec les acteurs de l'entreprise et du négoce
- Maîtriser les outils et process de gestion et de performance

Spécificités

- **Formation classée 6ème nationalement parmi les meilleurs Bac+3** « Négociation, Vente, Commerce, Distribution », Eduniversal 2024, et 1ère dans le classement Auvergne-Rhône-Alpes des meilleurs Bac+3 « Commerce, Vente et Distribution locale et internationale »
- **Le soutien de la CGF** (Confédération des grossistes de France)
- **Un solide réseau de partenaires :** SONEPAR France (Comptoir Lyonnais d'Electricité, Aldiance, Teissier), TEREVA (Groupe Martin Belaysoud), Orefi, Leroy Somer, Orexad, Schneider Electric, Emile MAURIN, ...
- **Un effectif réduit :** 25 étudiants maximum
- **Accompagnement dans la recherche d'entreprise :** Nous bénéficions d'un réseau de près de **300 entreprises partenaires** qui accueillent chaque année les alternants de nos formations professionnelles et nos stagiaires de licences générales. Marine De Boni en charge de l'insertion et du placement reçoit les candidats et propose des séances de coaching en groupe ou en individuel.

en entreprise
Chargée d'affaires et d'insertion
04 74 23 82 45
07 81 33 00 67
Profil LinkedIn
marine.de-boni@univ-lyon3.fr

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

La formation s'adresse aux **titulaires d'un diplôme de BAC +2** (BTS, DUT) ou 120 crédits ECTS dans un domaine technique (électronique, mécanique, plasturgie...).

- Licence de Gestion
- BTS Commerciaux (CCST, MCO, NDRC)
- BTS Techniques (CPI, Electrotechnique, Plasturgie, Mécanique...)

- BUT techniques de commercialisation
- ...

Types de contrats

En apprentissage
Eligible de 16 à 29 ans. Sans limite d'âge dans le cadre d'une RQTH. La rémunération minimale de l'apprenti, pour une licence professionnelle, correspond à celle prévue pour une deuxième année d'exécution du contrat d' apprentissage sur la grille nationale de rémunération de l'apprentissage.

En formation continue
La Licence Professionnelle Environnement Social RH et Paie intègre également des professionnels en reprise d'études dans le cadre de la Formation Continue. Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d' Acquis de l'Expérience) totale ou partielle, sur dossier spécifique. Son organisation en alternance est compatible avec une activité professionnelle.

De la candidature à l'inscription

Etape 1 : Candidature sur portail ecandidat à partir de mi-janvier 2026
Etape 2 : Pré-sélection du dossier par le Responsable Pédagogique Aurélien Soustre
Etape 3 : Convocation à un entretien : jury composé de la responsable pédagogique de la scolarité et de professionnels
Etape 4 : Admission suivie d'un accompagnement dans la recherche d'entreprise : Lorsque vous êtes admis dans la formation, Marine De Boni vous accompagne dans vos recherches d'alternance. Séance de coaching, cv book, job dating tout est mis en oeuvre pour vous accompagner dans vos recherches et vous faire bénéficier de notre large réseau d'entreprises partenaires. marine.de-boni@univ-lyon3.fr
Etape 5 : Recrutement par l'entreprise et signature du contrat d'alternance entre les différentes parties prenantes (entreprise/alternance/organisme de formation)
Etape 6 : Une fois le contrat signé vous pourrez vous inscrire sur le Campus en suivant les différentes démarches. Votre contact : Sophie Guillermin

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 3

Activités visées / compétences attestées

• Concevoir et mettre en place une démarche marketing et commerciale dans un environnement industriel,
• Elaborer, mettre en place et suivre une offre commerciale,
• Etre capable de négocier les achats et ventes,
• Répondre au besoin technique formulé par un client industriel ou exprimé par un service de l'entreprise,
• Etre capable de présenter aux clients industriels une solution élaborée si besoin par les services techniques de l'entreprise et de négocier une solution
• Réaliser la vente des différents produits et services auprès de clients et gérer, en interne, les éventuelles incidences,
• Etre capable de communiquer sur le plan technique et commercial en langue anglaise,
• Mettre en oeuvre les techniques de gestion de projet, de l'élaboration d' un cahier des charges détaillé aux états d'avancement et à la finalisation du projet,
• Utiliser les outils nécessaires à la gestion de projet (MS PROJECT), à la gestion de la relation clients (CRM), à l'élaboration de devis et statistiques (Excel),
• Mettre à disposition son expertise dans la commercialisation de services complexes,
• Négocier et suivre les contrats notamment pour les caractéristiques techniques, les prix, les délais de réalisation des commandes,
• Animer et encadrer une équipe de travail.

Poursuites d'études

IMPORTANT : Les Licences Professionnelles ont pour vocation l'insertion en entreprise à la sortie du diplôme. En ce sens, l'**iaelyon** s'engage, sauf cas exceptionnels, **à ne pas recruter en poursuite d'études immédiate en Master**, les diplômés de licences professionnelles.

Secteurs d'activité ou type d'emploi

• Chargé d'affaires
• Attaché commercial en biens d'équipements professionnels
• Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières
• Attaché commercial en services auprès des entreprises
• Acheteur industriel
• Cadre technico-commercial
• Responsable de la stratégie commerciale
• Responsable des ventes
• Chef de produit
• Cadre de gestion administrative des ventes
• Gestionnaire de projet commerciaux
• **Autres métiers dans le commerce interentreprises, consultez le site : www.mybtob.fr**

Ces métiers s'exercent au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services, de centrales d'achats en relation avec différents interlocuteurs et services (clients, fournisseurs, marketing, logistique, production administration des ventes, logistique, etc.), en contact avec la clientèle.
Les activités varient selon le secteur (grande distribution, industrie, etc.) et le type de produits (matières premières, produits alimentaires, etc.).



Autres formations délivrées à Bourg-en-Bresse

Licence pro. Environnement Social RH et Paie - 1 an en alternance - délivré par l'iaelyon
Licence pro. Gestion des Ressources Humaines - 1 an en alternance - délivré par l'iutlyon3n
Licence pro. Commerce en Banque et Assurance - 1 an en alternance - délivré par l'iaelyon
Licence pro. Assistant de Gestion administrative et Financière - 1 an en alternance - délivré par l'iutlyon3
Licence pro. Manager de Points de Vente - 1 an en alternance - délivré par l'iaelyon
DCG - Diplôme de comptabilité Gestion (2 ans en alternance après un BTS ou un BUT ou une 1ère année de DCG) - délivré par l'iaelyon
Master Gestion de production Logistique et Achats (2 ans en alternance) - délivré par l'iaelyon
Master Marketing et Vente (2 ans en alternance) - délivré parl'iaelyon
BUT Carrières Juridiques (Année 1 en en initial et année 2 et 3 en alternance) - délivré par l'iutlyon3
Licence de Droit - formation initiale post-bac - délivré par la faculté de droit

Licence de Gestion Management - formation initiale post-bac - délivré par l'iaelyon
Licence d'histoire - formation initiale post-bac - délivrée par Faculté des Humanités Lettres et Sociétés
DAEU

Programme

- Cours à partir de **septembre**
- **12 mois** de formation
- 561 heures de cours par an
- **Rythme :** 1er semestre : 2 semaines en entreprise / 2 semaines à au Campus et sur le 2ème semestre : 2 semaines en entreprise / 1 semaine au Campus
- **Soutenance de mémoire** en juillet ou en septembre de l'année suivante
- Maquette CM/TD - Détail des matières par UE

Semestre 5 :

UE1 - Management, environnement et outils de l'entreprise

Economie et environnement de l'entreprise
Bubget, tableau de bord
Anglais des affaires
Outils numériques transverses de l'entreprise
Tableur avancé

UE2 - Achats-Vente-Logistique

Achats et enjeux des processus digitalisés
Action commerciale et vente appliquée
Logistique d'approvisionnement, procurement logistics

UE3 - Gestion

Gestion de la relation client et CRM appliqué
Marketing industriel
Stratégie et internationalisation des PME industrielles
Audit des process et qualité industriels
Marketing Relationnel

UE4 - Parcours en entreprise et projets

Evaluation en Alternance
Retour alternance
Tutorat individuel
Séminaire d'intégration et conférences d'ouverture
Projet tutoré
Projets de groupe
Méthodologie du mémoire

Semestre 6 :

UE1 - Management, environnement et outils de l'entreprise

Droit commercial
Finance d'entreprise
Anglais des affaires

Management des opérations
Simulation d'entreprise et stratégie entrepreneuriale
Management des réseaux, webmarketing et communication digitale

UE2 - Achat-Vente-Logistique

Management des équipes et organisation de la force de vente
Communication et négociation en achat et vente en contexte régional et mondial
Instrumentation et marketing achat
Logistique de distribution (distribution logistics)

UE3 - Parcours en entreprise et projets

Evaluation en Alternance
Retour alternance
Tutorat individuel
Méthodologie du mémoire
Projet tutoré
Projets de groupe*

UE4 - Mémoire et soutenance

Mémoire
Soutenance du mémoire