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







Présentation

Références diplôme

Code diplôme : 2503123A - Code RNCP : 29740

Cette formation, organisée en alternance, repose sur une coopération étroite entre l'iaelyon, les entreprises de vente de produits techniques à des professionnels et les entreprises industrielles disposant d'un service distribution clairement identifié de la région Rhône-Alpes et des régions voisines.

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.

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

Objectifs

- 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

Rythme de l'alternance

Le rythme de l'alternance de la licence professionnelle est sur le **1er** semestre : 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'iaelyon – et sur le 2ème semestre : 3 semaines en entreprise / 1 semaine à l'iaelyon.

Durée de la formation

• 1 an

Lieu(x) de la formation

• Bourg-en-Bresse

Public

Niveau(x) de recrutement

• Bac + 2

Rythme

- En alternance 15j en entreprise / 15j au Campus
 - Contrat d'apprentissage

Modalités

Présentiel

Contacts

Responsables pédagogiques

• SOUSTRE Aurelien

Scolarité

Sophie GUILLERMIN Gestionnaire de scolarité 04 74 24 10 06 sophie.



Bourg-en-Bresse - Université Jean Moulin Lyon 3



Spécificités

Accompagnement dans votre recherche d'entreprises

Le Campus vous accompagne dans votre recherche d'alternance et dans votre placement. 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. Elle prépare les candidats et simule avec eux des entretiens de sélection. Des job dating sont également proposés ainsi que des Cv book afin de faciliter les rencontres entre entreprises et candidats. Des offres transmises directement par nos partenaires sont également directement transmises à nos candidats à la formation.

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...)

En apprentissage



Placement en entreprises

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

Marine DE BONI





Retrouvez les informations relatives au contrat d'apprentissage géré par notre partenaire Formasup sur le site du <u>CFA FORMASUP Ain-Rhone-Loire</u> (présentation, démarches, rémunération, aides etc).

En formation continue

Formation Continue (Professionnels uniquement):

La Licence professionnelle Commerce Interentreprises intègre également des stagiaires de formation continue ou en contrat de professionnalisation. Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).

Candidature

Modalités de candidature

Etape 1 : Candidature sur E-candidat

Candidature sur le portail ecandidat à partir du 15 janvier 2025

Étape 2 : Pré sélection du dossier

Étude des dossiers par la responsable pédagogique

Étape 3 : Convocation à un entretien

Entretien de type professionnel - jury composé de la responsable pédagogique de la scolarité et de professionnels

Étape 4 : Admission et 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

Étape 5 : Recrutement par l'entreprise

Signature du contrat d'alternance entre les différentes parties prenantes (entreprise/alternance/organisme de formation)

Conditions d'admission / Modalités de sélection

Étape 6 : Inscription et coût de la formation



Bourg-en-Bresse - Université Jean Moulin Lyon 3

Et après?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

• Bac + 3

Niveau de sortie

• Niveau 6

Poursuites d'études

IMPORTANT: Les Licences Professionnelles ont pour vocation <u>l'insertion en</u> 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

Les débouchés sont variés selon le type d'entreprise :

- Technico-commercial,
- Manager de point de vente,
- · Chef d'agence,
- Responsable achats, approvisionnements, logistique,
- Responsable compte-clef,
- Responsable des ventes,
- Chargé de développement,
- Directeur du développement,
- Chargé d'affaires...

Pour en savoir plus les métiers et l'emploi dans le commerce interentreprises, consultez le site : www.mybtob.fr



Programme

Déroulement de la formation en licence professionnelle Commerce en BtoB Produits de l'Industrie (apprentissage, contrat de professionnalisation ou formation continue)

- Cours à partir de septembre
- 12 mois de formation (561 heures de cours par an)
- Alternance toute l'année : 1er semestre : 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'iaelyon et sur le 2ème semestre : 2 semaines en entreprise / 1 semaine à l'iaelyon.

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



Bourg-en-Bresse - Université Jean Moulin Lyon 3

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

