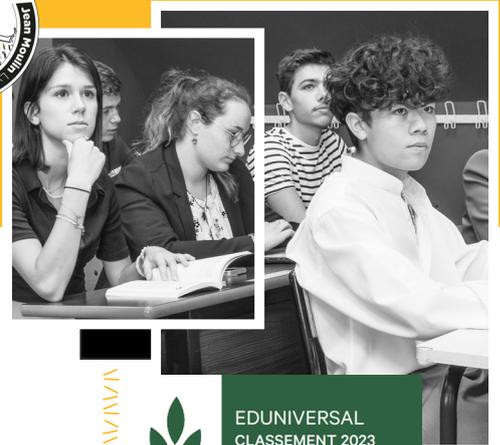


LICENCE PROFESSIONNELLE

— Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie



EDUNIVERSAL
CLASSEMENT 2023
LICENCES, BACHELORS
& GRANDES ÉCOLES

Formation de **commerciaux rapidement capables** d'assumer des responsabilités spécialisées ou transverses dans le **secteur du négoce inter-entreprises en milieu industriel (achats, vente, logistique).**

ENSEIGNEMENTS - 561 heures

Environnement et outils de l'entreprise

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

Achat - Vente - Logistique

Action commerciale vente appliquée
Logistique approvisionnement
Procurement logistics
Achats et enjeux des processus digitalisés
Communication et négociation en achat et vente en contexte régional et mondial
Instrumentation et marketing achat
Management des équipes
Organisation force de vente
Logistique de distribution

Gestion

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

Management, environnement et outils de l'entreprise

Management des réseaux, web marketing et communication digitale
Simulation d'entreprise
Stratégie entrepreneuriale
Management des opérations
Droit commercial
Finance d'entreprise
Anglais des affaires

ORGANISATION

1 an de formation pour obtenir un niveau Bac+3 et devenir un(e) professionnel(le) de la chaîne de valeur

ALTERNANCE

Apprentissage
Professionnalisation
Formation continue / VAE
15jrs en entreprise 15 jrs en formation

+ D'INFORMATIONS



Diplôme **délivré par**

SCHOOL OF MANAGEMENT
iaelyon

VOS INTERLOCUTEURS À BOURG

Pédagogie : aurelien.soustre @univ-lyon3.fr

Entreprise : marine.de-boni@univ-lyon3.fr

Scolarité : sophie.guillermin@univ-lyon3.fr



Organisée en partenariat avec :



COMPÉTENCES VISÉES

Maîtriser des outils du commerce BtoB

(Achat - Vente - Logistique)

Maîtriser des **outils de la gestion commerciale** des produits de l'industrie

Analyser, comprendre et synthétiser des données

Manager une équipe commerciale

Communiquer, négocier avec les acteurs de l'entreprise et du négoce

Maîtriser les outils et process de gestion et de performance

PROFILS RECHERCHÉS

BAC+2 dans les domaines technique, commercial ou général (sans exclusive) : licence, DUT, BTS, BUT 2e année.

Admission possible de candidats qui ne disposeraient pas du niveau de diplôme permettant l'accès de plein droit, mais qui présenteraient des acquis personnels et professionnels significatifs (Après étude et accord de la Commission VAPP).

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 2503123A - Code RNCP : 29740

COÛT DU CONTRAT POUR L'ENTREPRISE

7 700 Euros - Sous réserve de validation par les instances universitaires

ETAPE DE L'ADMISSION

- 1 Candidature sur Ecandidate
- 2 Sélection sur dossier
- 3 Entretien de motivation
- 4 Accompagnement personnalisé à la recherche d'entreprises
- 5 Signature du contrat

PORTRAIT — D'ÉTUDIANTS

Licence pro. Commerce en BtoB des produits de l'industrie

CHARLY GAUTHIER



JENNIFER EUGÈNE

RETROUVEZ LE PORTRAIT DES ÉTUDIANTS DE LA FORMATION SUR LINKEDIN

ENTREPRISES PARTENAIRES

60% d'alternants placés dans le département de l'Ain

