

LICENCE PROFESSIONNELLE

— Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie



UNIVERSITÉ

+ D'INFORMATIONS



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

15 jrs / 15 jrs

Niveau Bac+3 à l'issue de la formation

Formation proposée dans le cadre de l'alternance en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ou en formation continue.

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).

ÉTAPES 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

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 2503123A - Code RNCP : 29740

COÛT DU CONTRAT POUR L'ENTREPRISE

7 750 Euros - Sous réserve de validation par les instances universitaires

ENTREPRISES PARTENAIRES

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

