



LICENCE PROFESSIONNELLE

COMMERCE EN
B TO B DES PRODUITS
DE L'INDUSTRIE

“ Se développer aussi bien personnellement que professionnellement, c'est essentiel ”

Gaetan - Étudiant à l'iae lyon

think large

“ Acquérir les compétences transversales pour développer le négoce interentreprises ”



Aurélien SOUSTRE
Responsable pédagogique

ALTERNANCE - CONTRAT D'APPRENTISSAGE

LICENCE PROFESSIONNELLE Commerce en B to B des Produits de l'Industrie

Cette formation (ex Licence Professionnelle Commerce Interentreprise en Milieu Industriel), 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.

La formation permet de :

- 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

PROGRAMME

LES + DE LA FORMATION

- + Licence classée parmi les meilleures formations Bac +3 en comptabilité dans le classement Eduniversal 2022



EDUNIVERSAL
CLASSEMENT 2022
LICENCES BACHELORS
ET GRANDES ECOLES

- + Le soutien de la CGI (Confédération Française du Commerce Interentreprises)
- + Nombreux partenariats : SONEPAR France, TEREVA, Orefi, Leroy Somer, Orexad, Schneider Electric, Emile MAURIN,...
- + L'association des étudiants Bizz to Bizz

SEMESTRE 5 (301 H)

UE 1 - Environnement et outils de l'entreprise : Economie et environnement de l'entreprise - Budget & tableau de bord - Anglais commercial

UE 2 - Achat-Vente-Logistique : Achat - Action Vente Appliquée - Logistique d'approvisionnement / Procurement Logistics

UE 3 - Gestion : Informatique / technologie du web / E-commerce - Marketing industriel - Audit des process et qualité industriels - Technique quantitative de Gestion

UE 4 - Parcours en entreprise

UE 5 - Projet tutoré

SEMESTRE 6 (263 H)

UE 6 - Environnement et outils de l'entreprise : Droit commercial - Finance entreprise - Anglais commercial

UE 7 - Achat-Vente-Logistique : Management et organisation force de vente - Communication et négociation en achat et vente - Instrumentation et marketing achat - Logistique de distribution / Distribution Logistics

UE 8 - Management : Management des opérations - Simulation d'entreprise - Management des réseaux

UE 9 - Parcours en entreprise

UE 10 - Projet tutoré



LA LICENCE VUE DE L'INTÉRIEUR



**Frédéric
VACCARETTI**

Étudiant en
Licence Professionnelle
Commerce B to B des
Produits de l'Industrie

Issu d'une filière industrielle, cette Licence me permet d'ajouter une seconde corde à mon arc en alliant le commerce à ma connaissance technique. Cette formation ma permis en quelques mois de comprendre des domaines et facettes de la vente, de la logistique et de l'économie, avec aisance et simplicité. Grâce aux semaines en entreprise, je peux exploiter et mettre en application instantanément les connaissances vues en cours. Des possibilités professionnelles s'ouvrent au fil des mois car nous travaillons sur beaucoup de domaines. Une polyvalence qui débouche, au final, sur un horizon plus large en termes d'insertion.



**David
LOUCHE**

Adjoint au Directeur
des Achats, Groupe
SONEPAR

Le choix d'une formation demeure primordial dans la mesure où elle se caractérise par la richesse des débouchés professionnels qu'elle procure. Concernant cette formation dont j'ai intégré la première promotion en 1995, cette caractéristique s'est confirmée en me permettant d'évoluer et ainsi d'occuper différentes fonctions au sein de l'entreprise Sonepar avec : la vente, le marketing et les achats. Elle concerne aussi une grande variété de secteurs professionnels du commerce entre professionnels, elle permet donc à chacun de cibler le domaine d'activité le plus proche de ses aspirations, l'électricité en ce qui me concerne. Le déroulement de cette formation, en forte collaboration avec des entreprises régionales intégrant des étudiants en alternance, permet de créer des profils directement opérationnels et aussi très évolutifs.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

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 ventes, chargé de développement, directeur du développement, chargé d'affaires...

SPECIFICITÉS DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Commerce en B to B des Produits de l'Industrie intègre également des participants 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).**

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE EN BREF

BÉNÉFICIAIRE	Jeunes de 16 à 29 ans révolus (les plus de 29 ans sous certaines conditions)			
ENTREPRISES	Tous les employeurs du secteur privé et organismes publics			
REMUNERATION MINIMALE	Ancienneté dans le contrat	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
	1ère année	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
	2ème année	51% du SMIC	61% du SMIC	
	3ème année	67% du SMIC	78% du SMIC	
	Pour le public : lorsque l'apprenti prépare un titre ou diplôme de niveau III, il bénéficie de la rémunération minimale réglementaire, majorée de 20 points (cela peut également s'appliquer aux niveaux I et II)			
AIDES AUX ENTREPRISES*	<ul style="list-style-type: none"> • Exonération totale ou partielle de charges patronales • Aides de l'Agefiph : Tout employeur embauchant en contrat d'apprentissage une personne en situation de handicap peut effectuer une demande directement auprès de l'Agefiph 			

(*) Conditions spécifiques d'attribution

La Licence Professionnelle Commerce en B to B des Produits de l'Industrie

FORMATIONS REQUISES

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...)

ORGANISATION DE LA FORMATION ET DE L'ALTERNANCE

- Cours à partir de septembre, pour une période de 12 mois (564 heures de cours par an)
- Rythme de l'alternance : 1er semestre : 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'**iaelyon** – 2ème semestre 2 semaines en entreprise / 1 semaine à l'**iaelyon**
- Soutenance du mémoire à la fin août de l'année suivante.

CONDITIONS D'ACCÈS

La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :

- 1. Pré-sélection sur dossier**
- 2. Jury de sélection :** entretien de type professionnel
- 3. Recrutement par l'entreprise**

L'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

La formation au management commercial à l'**iaelyon** : une offre de diplômes Bac+3 et Bac+5 pour les étudiants et les professionnels

L'**iaelyon** a développé des formations, souvent uniques en France, dédiées exclusivement à la fonction commerciale.

Les formations en alternance :

- Licence Professionnelle Métiers de la Vente
- Licence Professionnelle Commerce en B to B des Produits de l'Industrie
- Licence Professionnelle DistriSup - Management et Gestion de Rayon
- Master 2 Vente et Management Commercial (en apprentissage)
- Master Animation et Développement de Réseaux d'Enseignes

Ce portefeuille est complété par certains programmes du Master Marketing, Vente : Master 2 Marketing et commercialisation des Produits de Grande Consommation, Master 2 Marketing et Vente en Business to Business.

Les diplômes réservés aux professionnels, organisés à temps partiel :

- Master Management et Direction Commerciale

L'**iaelyon** propose également une offre de formations courtes et sur mesure pour les entreprises.

CONTACT

iae-apprentissage.lpcie@univ-lyon3.fr
Tél : 04 26 31 87 13

iaelyon School of Management
Université Jean Moulin

Adresse postale : 1C avenue des Frères Lumière - CS 78242 - 69372 Lyon Cedex 08
04 78 78 70 66 - iae.univ-lyon3.fr - Thinklarge.fr

