

# LICENCE PROFESSIONNELLE

## — Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie



UNIVERSITÉ  
de Bourgogne

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).**

+ D'INFORMATIONS



## 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 jours / 15 jours

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



## 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

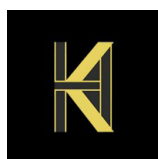
7 750 Euros - Sous réserve de validation par les instances universitaires

## ENTREPRISES PARTENAIRES

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



**Morand**



**MICHAUD**

