

# LICENCE PROFESSIONNELLE

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



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 appliquée
- 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



Organisée en partenariat avec :

GRETA CFA

AIN  
RÉGION ACADEMIQUE  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



FormaSup  
AIN | RHÔNE | LOIRE  
La Manufacture de l'Alternance

## 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

## ÉTAPES DE L'ADMISSION

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

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

## ENTREPRISES PARTENAIRES

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



### Morand

