

LP
**Commercialisation
de Technologies
(COMTECH)**



EN SAVOIR +

Présentation

Cette LP, accessible après un BAC+2 Technique, permet aux étudiants d'acquérir des **compétences commerciales**.

Les profils dotés alors d'une double compétence, sont très recherchés sur le marché du travail par des secteurs en demande comme les nouvelles énergies, le développement durable, l'e-commerce et plus classiquement par l'industrie.

Ce diplôme mène au grade de licence (180 ECTS), **reconnu au niveau national et européen**.

Pour qui ?



- Titulaires d'un BAC +2 technique ;
- Responsables, salariés ou demandeurs d'emploi en formation continue.

Admission sur <https://ecandidat.univ-lorraine.fr/>

Les +



Petits groupes de TD



Contrôle continu



Accessible en alternance

Pourquoi choisir notre LP ?



Rencontre avec des professionnels du métier visés (visite, forum)



Nombreux événements (Les Négociales)



Très bon taux d'insertion professionnelle



La formation par l'apprentissage est la meilleure clé pour ouvrir l'avenir et embrasser le monde avec confiance.



Cette formation peut être suivie **en alternance** : contrat d'apprentissage.

Déroulement de la formation

2 semestres

Formation théorique et pratique

Projets tuteurés

Projet en groupe

Cours magistraux (CM)
Travaux Dirigés (TD)
Travaux Pratiques (TP)
Autonomie

Taux de réussite :
90 %
Après 1 an

Taux d'insertion pro : **95 %**

Compétences



L'enjeu est de permettre aux étudiants, dotés d'un Bac+2 technique ou technologique, d'obtenir, à l'issue de la formation, **une double compétence**, pour viser les métiers du secteur technico-commercial, et assurer une insertion professionnelle rapide et une employabilité dans un secteur en demande (nouvelles énergies, développement durable, e-commerce...).

- **Savoir gérer** la relation client en B to B ;
- **Être capable de gérer** un portefeuille clients ;
- **Être capable de communiquer** à l'écrit et à l'oral dans un contexte commercial ;
- **Connaître** les documents commerciaux et comptables ;
- **Maîtriser** les fonctions des logiciels spécifiques au commerce ;
- **Gérer** la relation client.

Programme

- **Marketing** : Marketing opérationnel, Marketing Stratégique, Marketing cross ;
- **Gestion Droit** : Gestion comptable, Droit des affaires, Droit du travail ;
- **Communication et Langues** : Communication d'entreprise, Communication interpersonnelle, NTIC, Anglais, Langue 2 (Allemand ou Espagnol).
- **Management des ressources commerciales** : Mathématiques et Statistiques, Informatique, Communication, Négociation Commerciale ;



Et après ?



Insertion professionnelle

Responsable
technico-
commercial

Chargé
d'affaires

Responsable
des ventes

Chargé d'études
commerciales

Manager
d'équipe
commerciale

Chef
de produit

Chargé de
clientèle

Responsable
des achats



Pour plus d'infos

Venez nous rencontrer lors de
notre **JPO** ou participez à une
journées d'immersion dans notre
département !



Contact - Département R&T

Rue du Doyen Urion, 54600 Villers-lès-Nancy

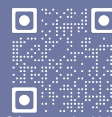
Responsable du département : Jean-Philippe GEORGES

Responsable de formation : Thierry HILLION

Tél : 03 72 74 70 07 / 06 01 14 28 40

Mail : iutnb-resp-lp-comtech@univ-lorraine.fr

Retrouvez-nous sur



Site web IUT