

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 (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 Pratiques (TP)
Travaux Dirigés (TD)
Autonomie

Taux de réussite :
90 %
Après 1 an

Taux de réussite :
95 %

Compétences



L'enjeu est de permettre aux étudiants, dotés d'une formation Bac+2 technique ou technologique, d'obtenir **une double compétence en Commerce**, 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...).

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

Programme

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



Et après ?

Insertion professionnelle



Responsable
technico-
commercial

Chargé
d'affaires

Responsable
des ventes /
achats

Responsable
marketing
opérationnel

Manager
d'équipe
commerciale

Chef
de produits

Chargé de
clientèle



Poursuite d'études



Cette formation permet des poursuites d'études : **Écoles de commerce, Masters.**

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