

CONTACT ADMINISTRATIF

IUT de Lille - Site Roubaix

- 53 rue de l'Alma, 59100 Roubaix - Métro : ligne 2, station Gare Jean Lebas
- T.+33(0)3 62 26 94 16
- iut-c.univ-lille.fr

MODALITÉS D'ACCÈS

Le recrutement se fait sur dossier de candidature et entretien.

LA FORMATION S'ADRESSE :

- aux étudiants ayant déjà des compétences en vente et commercialisation et titulaires d'un Bac+2 ou équivalent :
 - Licence 2^e année ayant une formation compatible avec la licence professionnelle et qui souhaitent s'insérer dans le monde professionnel.
 - DUT : Diplôme Universitaire de Technologie,
 - BTS : Brevet de Technicien Supérieur,
 - DEUST : Diplôme d'Études Universitaires Scientifiques et Techniques.
- aux salariés en plan de formation ou congé individuel de formation et aux demandeurs d'emploi.

La formation est proposée en alternance soit en parcours formation initiale (contrat d'apprentissage), soit en parcours formation continue (contrat de professionnalisation).

Vous êtes de nationalité française ou ressortissant de l'Union européenne et pays assimilés : vous devez faire acte de candidature sur la plateforme <https://ecandidat.univ-lille.fr>

- Le dossier comprend notamment des informations sur vos expériences professionnelles ou autres, un relevé des notes du dernier diplôme obtenu, un CV et une lettre de motivation.
- Vous êtes de nationalité étrangère (hors UE et assimilés) : veuillez prendre connaissance des modalités d'admission sur <https://international.univ-lille.fr/etudiants-etrangers/individuel/>

RESPONSABLE DE LA FORMATION

Larbi AIT HENNANI

ACCOMPAGNEMENT

BÉNÉFICIER D'UN AMÉNAGEMENT

Afin d'offrir les meilleures conditions de réussite pour les étudiants qu'elle accueille, l'Université de Lille met en place différents dispositifs qui permettent aux étudiants de commencer et de poursuivre au mieux leurs études selon leur situation : aménagement d'études pour les lycéens concernés par une réponse Parcoursup « Oui si », étudiant en situation de handicap, sportif et artiste de haut niveau, service civique, étudiant en exil...

- www.univ-lille.fr/formation/amenagements-des-etudes/

S'INFORMER, S'ORIENTER

Le SUAIO - Service Universitaire Accompagnement, Information et Orientation - est ouvert à tous les publics : informations, conseils et accompagnement, orientation et réorientation, entretiens personnalisés.

- www.univ-lille.fr/formation/sinformer-sorienter

PRÉPARER SON INSERTION PROFESSIONNELLE

Le BAIP - Bureau d'Aide à l'Insertion Professionnelle propose aux étudiant.e.s un accompagnement à l'insertion professionnelle (stage et premier emploi), à l'entrepreneuriat et à la création d'activités.

- www.univ-lille.fr/formation/preparer-son-insertion-professionnelle

OSER L'ALTERNANCE

Pour acquérir simultanément des compétences, un diplôme et une expérience professionnelle, plus de 220 parcours sont proposés en alternance (contrat de professionnalisation ou d'apprentissage).

- <https://formationpro.univ-lille.fr/alternance>

SE FORMER TOUT AU LONG DE LA VIE

Toute l'offre diplômante de l'université est accessible en formation continue. La direction de la formation continue et de l'alternance propose des accompagnements individualisés au service de votre projet (VAPP, VAE).

- <https://formationpro.univ-lille.fr/>

ET L'INTERNATIONAL !

Le service des relations internationales accompagne tous les étudiant.e.s dans leur mobilité : programme d'échanges ou mobilité individuelle, stage, cours de français pour les étudiants internationaux...

- <https://international.univ-lille.fr/>

Responsable de la rédaction : Vice-présidence Formation - Coordination : SUAIO - Maquette et réalisation : Communication - Impression : SUAIO - Université de Lille - Document non contractuel - Imprimé en décembre 2022

Licence
Professionnelle

Licence 3



Mention

COMMERCIALISATION DE PRODUITS
ET DE SERVICES

BUSINESS
TO BUSINESS

Accessible en : formation initiale,
formation continue,
contrat de professionnalisation
et apprentissage



PRÉSENTATION DE LA FORMATION

La licence professionnelle **Commercialisation de produits et services** parcours **Business to business** développe une double compétence associant aptitudes commerciales et maîtrise organisationnelle afin de répondre aux exigences de la négociation et de la vente d'entreprise à entreprise. Elle doit permettre d'évoluer rapidement vers des fonctions d'encadrement commercial.

Facilitation de l'insertion professionnelle par :

- L'organisation des cours en alternance
- La possibilité d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Spécificités de la formation

Fournir aux entreprises de la région, PME comme grandes entreprises, des commerciaux conscients des spécificités du secteur « Business to business » et capables de s'intégrer rapidement dans des services commerciaux.

COMPÉTENCES VISÉES

Compétences d'ordre commercial :

- Assurer la veille concurrentielle, commerciale et environnementale d'une entreprise
- Participer à la mise en place de la politique commerciale
- Mener une prospection
- Conclure les marchés et établir les contrats d'achat
- Négocier en appréhendant les spécificités culturelles de ses partenaires institutionnels et commerciaux
- Développer et respecter la qualité de service client
- Contrôler et évaluer la rentabilité de l'implantation et/ou du marché

Compétences d'ordre managérial :

- Gérer les ressources
- Gérer les situations de conflit
- Mobiliser et animer une équipe
- Évaluer les performances et développer les compétences individuelles

Compétences d'ordre organisationnel :

- Adapter les ressources aux contraintes de l'activité
- Maîtriser les outils de gestion
- Respecter les normes de productions
- Organiser les flux d'approvisionnement
- Référencer, gérer et évaluer la fiabilité d'un parc de fournisseurs
- Élaborer le cahier des charges des fournisseurs
- Superviser la bonne exécution des contrats

INSERTION PROFESSIONNELLE

Les enseignements étant professionnalisants, la formation vise et permet une entrée immédiate dans le monde du travail.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Industrie
- Services
- Santé
- Commerce

MÉTIERS VISÉS

- Attaché commercial
- Attaché commercial en services auprès des entreprises
- Chargé de comptes
- Chargé de clientèle
- Assistant manager des ventes
- Assistant directeur commercial

STAGE

Tout au long de leur Licence professionnelle, les étudiants sont amenés à pratiquer une alternance entre enseignements et entreprise ;

Cela peut être sous la forme de :

- stage
- contrat de professionnalisation
- contrat d'apprentissage

Le rythme d'exercice et d'acquisition sont les mêmes pour tous, en dehors de la durée (75 jours de stage ou 1 année de contrat) quel que soit leur statut en entreprise, les étudiants ont à remplir une mission précise en adéquation avec la licence professionnelle et en relation avec son objet.

LES ATOUTS DE LA FORMATION

Formation dispensée en alternance

Présence importante dans la formation des représentants du monde socioprofessionnel

ORGANISATION DE LA FORMATION

- **1 AN DE FORMATION** organisé sur 2 semestres.
- Une validation de **60 CRÉDITS ECTS** (European Credit Transfer System). Le grade de licence est conféré aux titulaires d'une licence professionnelle

PROGRAMME *

SEMESTRE 1

BCC 1 : Usages numériques

UE1 : Usages numériques

- Outils informatiques
- Technologie de l'information et de la communication

BCC 2 : Exploitation de données à des fins d'analyse

UE2 : Outils d'aide à la vente

- Méthodes statistiques appliquées aux études commerciales
- Gestion de projet

BCC 3 : Expression et communication écrites et orales

UE 3 : Expression et communication

- Anglais des affaires
- Communication commerciale approfondie

BCC 4 : Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

UE 4 : Projet tutoré

- Projet Personnel et Professionnel
- Projet Tutoré

UE 5 : Stage ou activité en entreprise

- Stage/ activité en entreprise ou suivi d'Alternance

BCC 5 : Mise en oeuvre de stratégie marketing et commercialisation

UE 6 : Outils commerciaux

- Techniques de vente
- Marketing stratégique et opérationnel

UE 7 : Négociation

- Négociation commerciale
- Jeux d'entreprise appliqués à la négociation d'une affaire complexe en BtoB

BCC 6 : Mise en oeuvre des règles / procédures juridiques et commerciales

UE 8 : Mise en oeuvre des règles juridiques et commerciales

- Connaissance des marchés
- Aspects juridiques et fiscaux de l'entreprise
- Stratégie d'entreprise

SEMESTRE 2

BCC 1 : Usages numériques

UE1 : Usages numériques

- Création de site
- Animation de site

BCC 2 : Exploitation de données à des fins d'analyse

UE 2 : Outils de la relation commerciale

- Conception et développement d'outils d'aide à la vente
- Gestion de la relation client

BCC 4 : Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

UE 3 : Projet tutoré

- Projet Tutoré

UE 4 : Stage ou activité en entreprise

- Stage/ activité en entreprise ou suivi d'Alternance

BCC 5 : Mise en oeuvre de stratégie marketing et commercialisation

UE 5 : Techniques de management commercial

- Marketing BtoB
- Stratégie de fidélisation et de prospection de la clientèle
- Gestion des activités à l'international

BCC 6 : Mise en oeuvre des règles / procédures juridiques et commerciales

UE 6 : Management

- Management des ressources humaines
- Jeux d'entreprise appliqués au management d'équipe

BCC 7 : Réalisation d'un diagnostic et/ou d'un audit pour apporter des conseils

UE 7 : Réalisation d'un audit

- Démarche qualité
- Logistique commerciale
- Analyse financière et contrôle de gestion

Pour plus d'informations sur les diplômes nationaux de l'Université de Lille, consultez le catalogue des formations :

<https://www.univ-lille.fr/formations.html>