

LICENCE PRO COMMERCIALISATION DES PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS (CPSI)

TYPE DE DIPLÔME

Licence professionnelle

NIVEAU D'ÉTUDE VISÉ : BAC +3

ACCESSIBLE EN :

Formation initiale
Formation continue
VAE

DOMAINE D'ÉTUDE : Commerce, Marketing

Domaine :

Objectifs

A l'issue de la formation, les étudiants pourront :

- étudier la demande client et rechercher la meilleure solution technico-économique,
- former si nécessaire, les demandes d'études auprès des services techniques compétents et s'assurer d'une réponse compatible avec le besoin client,
- établir une proposition commerciale et mener la négociation technique, commerciale et financière jusqu'à la finalisation de la commande,
- assurer le suivi de la commande jusqu'à la satisfaction client,
- gérer et développer le portefeuille clients,
- fournir des propositions pour améliorer l'efficacité de la force de vente.

ÉTABLISSEMENT

LIEU D'ENSEIGNEMENT

Figeac

CONTACT

Renseignements

Safia CAILLEAU

safia.cailleau@univ-tlse2.fr

Tél. 05 65 50 30 60

Savoir-faire et compétences

- Interagir efficacement avec l'environnement technique, juridique et commercial des entreprises industrielles
- Capacité à évaluer, négocier et planifier une démarche commerciale, des plans stratégiques à la négociation d'achat-vente
- Conception et réalisation des actions marketing, de gestion de projet
- Capacité à entrer en contact et négocier avec une clientèle professionnelle

Fiche RNCP ((Répertoire National des Certifications Professionnelles) de la Licence Professionnelle Mention Technico-commercial

Condition d'accès

Formation(s) requise(s)

Sont admis à candidater les titulaires d'un diplôme sanctionnant deux années d'études supérieures validées.

À défaut, demande de dispense du (ou des) diplôme(s) pré-requis dans le cadre de la validation des acquis (Art R613-32 à R613-50 du Code de l'Éducation) :

- au titre de la Validation des Études Supérieures (VES)
- au titre de la Validation des Acquis (VA)
- au titre de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Inscription

Cette formation est à accès sélectif ou à capacité limitée. Vous devez au préalable déposer votre candidature. Si elle est retenue, rapprochez-vous du secrétariat de la formation pour obtenir le dossier et le rdv d'inscription.

Perspectives professionnelles

- Commercial en B to B
- Acheteur industriel
- Chargé de projet de développement dans l'industrie
- Responsable commercial et marketing dans les entreprises industrielles