

LICENCE PRO Technico-commercial | parcours Commercialisation des produits et services industriels (CPSI)

Technico-commercial



Niveau d'étude
visé
BAC +3



Diplôme
Licence
professionnelle



Domaine(s)
d'étude
Marketing,
Commerce



Accessible en
Formation
initiale,
Formation
continue,
Formation en
alternance, VAE



Établissements
Université
Toulouse - Jean
Jaurès

Présentation

Objectifs

La **Licence Professionnelle "Commercialisation des produits et services industriels (CPSI)"** forme au métier de technico-commercial en apportant la compétence commerciale à des étudiants dotés préalablement d'un bagage technique.

Savoir-faire et compétences

À l'issue de la formation, les compétences visées sont de :

- * analyser un marché et le positionnement de l'entreprise sur ce marché
- * analyser l'environnement d'une entreprise
- * analyser les besoins des clients et prospects
- * développer un portefeuille-client
- * négocier et évaluer des propositions commerciales
- * mener et conclure une vente
- * mener et conclure un achat
- * s'exprimer à l'oral comme à l'écrit

- * organiser et planifier son activité

Admission

Conditions d'admission

Cette formation est à accès sélectif ou à capacité limitée, vous devez au préalable déposer votre candidature sur le [portail régional eCandidat des IUT de Midi-Pyrénées](#).

Formation(s) requise(s)

Diplôme de Bac+2 d'un domaine technique ou équivalent

- * Système photonique
- * Génie mécanique et productique
- * Génie civil et construction durable
- * Fluide Energie domotique
- * Conception systèmes automatiques
- * Technico-commercial

Et après...

Insertion professionnelle

Les principales fonctions occupées sont les suivantes

- * technico-commercial
- * chargé d'affaires
- * commercial
- * conseiller chargé de clientèle
- * chef de secteur
- * chargé développement produit
- * acheteur

Contact(s)

Autres contacts

Contact scolarité

Safia CAILLEAU |  safia.cailleau@univ-tlse2.fr | 05 65 50 30 60

Infos pratiques

Lieu(x)

 Figeac