

2021-22

FACULTÉ DROIT/ÉCONOMIE/GESTION



TECHNICO-COMMERCIAL

LICENCE PRO. INITIALE ALTERNANCE CONTINUE

COMPÉTENCES

**NÉGOCIER
MANAGER
CRÉER / INNOVER
DEVENIR EXPERT**

Former des profils à double compétence, capables d'intégrer dans leur démarche une approche commerciale et d'avoir une vision globale et stratégique de l'entreprise.

La licence professionnelle mention Technico-Commercial permet d'accéder à :

- » la mise en oeuvre d'une politique commerciale définie,
- » la gestion et le développement d'un portefeuille de clients,
- » l'analyse des enjeux économiques et sociaux liés à l'entreprise.

PROFESSIONNALISATION

**12 SEMAINES
DE STAGE**

Il permet à l'étudiant :

- » d'appréhender les relations de travail au sein d'une entreprise,
- » de confronter les connaissances théoriques acquises aux réalités de la gestion et du développement d'une entreprise,
- » de démontrer son aptitude à la communication, à l'argumentation et au management,
- » de développer ses capacités d'analyse et de synthèse.

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION OU D'APPRENTISSAGE

- » Le contrat de professionnalisation ou d'apprentissage est un contrat de travail en alternance qui permet l'acquisition d'une qualification professionnelle reconnue.
- » Il offre plusieurs avantages pour le jeune : la formation est financée, il bénéficie d'une formation pratique au coeur de l'entreprise, prépare en même temps la licence professionnelle et permet à l'étudiant d'être rémunéré.

PROJET TUTEURÉ

- » L'étudiant définit avec l'équipe pédagogique le sujet de son étude, au cours du premier semestre, qui peut résulter d'un besoin par une entreprise ou d'une problématique définie par lui-même, en relation à des problèmes concrets et en lien avec son projet professionnel.
- » L'étudiant développe sa capacité à cerner correctement une question, à la problématiser et à établir un plan de résolution. Il doit également développer ses aptitudes à collecter et sélectionner des informations pertinentes, exercer son sens critique et proposer des solutions à la question, communiquer et convaincre à partir d'un rapport structuré et argumenté.

MÉTIERS

À COURT TERME

- » Technico commercial
- » Chargé d'affaire
- » Délégué commercial
- » Responsable secteur...

SECTEUR D'ACTIVITÉ

- » Bâtiment travaux publics
- » Machinisme agricole
- » Agroalimentaire
- » Énergie
- » Grossiste matériel électrique
- » Assurance

À LONG TERME

- » Chef de ventes
- » Directeur commercial
- » Responsable agence
- » Responsable régional...

DIPLÔME D'ÉTAT

en convention avec :



NOS + !



89%
de réussite



Taux de réussite en 2019 dans cette formation.

- » **Un diplôme professionnalisant :** la licence professionnelle est une formation qualitative de niveau bac+3 permettant d'acquérir ou de compléter des compétences commerciales. Elle est reconnue par la profession et le Ministère de l'Enseignement Supérieur.
- » **Projet tuteuré, stage** et possibilité d'effectuer la formation en **alternance** permettant ainsi l'acquisition de solides compétences pratiques et techniques.
- » **Le soutien des partenaires :** la CCI 22, actrice du développement économique local, anime un réseau propice à l'intégration professionnelle des étudiants en entreprise.

CONTACTS

RESPONSABLE DE LA LICENCE

- » Marie-Paule SENGER
msenger@uco.fr - 02 96 44 46 46

SECRETARIAT DE LA FORMATION

- » Carline LE GARS
clegars@uco.fr - 02 96 44 46 46



PROGRAMME - 1 AN



TECHNIQUES COMMERCIALES

- » Marketing
- » Communication
- » E-commerce
- » Techniques de vente et de négociation

COMMUNICATION ET MANAGEMENT

- » Expression communication
- » Langue (anglais)
- » Droit social
- » Simulation et cas
- » Management et Gestion des Ressources Humaines
- » Informatique

GESTION DE L'ENTREPRISE

- » Aspects juridiques
- » Comptabilité
- » Finance

L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT

- » Connaissance du fonctionnement de l'entreprise : politique générale et fonctions principales
- » Environnement économique et juridique de l'entreprise
- » Environnement administratif

OUTILS MÉTHODOLOGIQUES

- » Méthodologie d'analyse et de résolution de problèmes
 - » Créativité et innovation
- » Méthodes d'analyse et traitement des données
- » Gestion de projets et optimisation des ressources
- » Techniques de recherche d'emploi

PARTENARIAT

CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DES CÔTES D'ARMOR

La CCI vous donne accès à son réseau de professionnels afin de vous aider dans votre recherche de contrat en alternance ou de stage :



- » **Prise de contact** avec Sandrine GUILLEMOT sandrine.guillemot@cotesdarmor.cci.fr
- » **Coaching sur votre candidature** (correction de votre CV, lettre de motivation) et sur la préparation de vos entretiens.

- » **Mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires.**
- » **Obtention d'un contrat en alternance** : financement des frais de scolarité, rémunération, expérience terrain.

RÉUSSIR PAR L'UNIVERSITÉ*



1000 étudiants en moyenne

PROFESSIONNALISATION
Stage • Contrat pro.
Apprentissage

+30 ans d'expérience

PROMOTIONS À TAILLE HUMAINE

28 étudiants par promotion en moyenne

355 INTERVENANTS
Enseignants & Professionnels

94% de réussite aux examens dans l'ensemble des formations

PÔLE INTERNATIONAL

♥ SUIVI PERSONNALISÉ

Flashez-moi !



*Chiffres calculés sur l'année 2019-2020
Reconnue comme établissement d'enseignement supérieur privé d'intérêt général, l'UCO est une association loi 1901 à but non lucratif.

METTEZ VOTRE EXPERTISE AU SERVICE DE LA VENTE



ADMISSIONS

Après examen du dossier et entretien :

- » BAC+2 Scientifiques, Techniques ou Tertiaires (DUT, BTS, Licence 2)
- » Salariés et demandeurs d'emploi peuvent intégrer cette formation
- » Validation des Acquis de l'Expérience ou des Acquis Professionnels (VAE-VAP).

PRÉ-INSCRIPTION : www.guingamp.uco.fr

2021-2022 COÛT DE LA FORMATION

FORMATION INITIALE

Afin de connaître le coût de la formation, n'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet : www.guingamp.uco.fr

FORMATION EN ALTERNANCE

Prise en charge du coût de formation par l'entreprise.

FORMATION CONTINUE

Consulter le secrétariat universitaire.
Contact : Pascale CONAN : pconan@uco.fr