

2024-25

FACULTÉ DROIT/ÉCONOMIE/GESTION



# TECHNICO-COMMERCIAL

BRETAGNE

LICENCE PRO. ✓ INITIALE ✓ ALTERNANCE ✓ CONTINUE

## COMPÉTENCES

**NÉGOCIER  
MANAGER  
CRÉER / INNOVER  
DEVENIR EXPERT**

La licence professionnelle mention « Technico-commercial parcours technico-commercial » forme 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 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 VISÉS

### 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 + !**



**83%**  
de réussite



Taux de réussite en 2022 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.

## CONTACTS

### RESPONSABLE DE LA LICENCE

- » Marie-Paule SENER  
msenger@uco.fr

### SECRÉTARIAT DE LA FORMATION

- » Cécile CARRÉ-DUPRAY  
ccarre@uco.fr



## PROGRAMME - 1 AN



### GESTION

- » Comptabilité gestion
- » Informatique et bureautique
- » L'entreprise et son environnement
  - » Marketing

### COMMUNICATION ET MANAGEMENT

- » Anglais général et professionnel
  - » Droit des affaires
  - » Communication, publicité
- » Management d'une équipe commerciale

### TECHNIQUES COMMERCIALES

- » Techniques de vente et de négociation
  - » Jeu d'entreprise
  - » Droit social
  - » Web marketing



## SERVICE RELATIONS ENTREPRISES

### UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

L'UCO Bretagne Nord vous donne accès à son réseau de professionnels afin de vous aider dans votre recherche de contrat en alternance ou de stage :

- » **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.**

## RÉUSSIR PAR L'UNIVERSITÉ\*



L'article L.6316-4 II du code du travail reconnaît la qualité de l'établissement d'enseignement supérieur au titre des 4 catégories d'actions concourant au développement des compétences

# METTEZ VOTRE EXPERTISE AU SERVICE DE LA VENTE



## ADMISSIONS

Après examen du dossier et entretien :

- » BAC+2 Scientifiques, Techniques ou Tertiaires (BUT 2, 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](http://www.guingamp.uco.fr)

## 2024-2025 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](http://www.guingamp.uco.fr)

### FORMATION EN ALTERNANCE

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

### FORMATION CONTINUE

Contact : Alison ANSON - [aanson@uco.fr](mailto:aanson@uco.fr)