

Licence Professionnelle Commercialisation de Produits et Services

Public

Tout étudiant titulaire d'un diplôme BAC+2 dans les options à caractère :

- Industriel, Scientifique
- Technico-commercial

Accessibilité PMR et adaptation aux situations de handicap

Prérequis

- Bac+2 validé

Modalités et délais d'admission

Sur dossier de candidature et entretien. Admission septembre sous réserve de signature du contrat de professionnalisation .

Objectifs

- Développer et maintenir ses connaissances sur ses produits et les produits concurrents
- Anticiper les besoins de la clientèle potentielle
- Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux
- Etre à l'écoute des besoins évolutifs des clients
- Négocier (et conclure !) avec des interlocuteurs techniques de haut niveau
- Présenter clairement des arguments persuasifs

Moyens et méthodes pédagogiques

Cours en présentiel, travaux modulaires en autonomie et mises en situation : restitutions, travail collaboratif, tutorat individualisé.

Nombre de participants

15 à 30 participants

Dates de la formation

De septembre à juin

Modalités d'évaluation

Contrôle continu et soutenance des épreuves professionnelles : projet tutoré et stage

Validation

Licence Professionnelle. Université Catholique de Lille.

Durée

500 heures

Lieu

Lycée OZANAM – 50 rue St Gabriel 59045 LILLE Cedex

Tarif

2450€ (en statut étudiant)

Contact

Patrick DEMARECAUX

Tél. 03.20.21.98.82 - @. Patrick.demarecaux@ozanam.eu

4575 € Nets de taxe *

*Tarif négocié selon les niveaux de prise en charge (OPCO, CPF, individuels, etc.)

Résultats de la dernière session de formation :

(Indicateurs de résultats : Information chiffrée sur le niveau de performance et d'accomplissement de la prestation)



Semestre 1	horaire matière	Horaire module	Coefficients	Crédits (ECTS)
UE1 - Outils du développement personnel et professionnel		115	6	10
SUE11 - Développement personnel et professionnel		60	3	6
111 Anglais technique et commercial	25		1	
111 Anglais technique et commercial	25		1	
112 Introduction au marketing fondamental	20		1	
113 Analyse financière	15		1	
SUE12 - Application et résolution de problèmes de gestion		55	3	4
121 Statistiques, probabilités, recherche opérationnelle	15		1	
122 Eléments de comptabilité analytique	15		1	
123 Outils informatiques pour projet	15		0,5	
124 Conduite de projet	10		0,5	
UE2 - Commercialisation interentreprises		140	8	14
SUE21 - Organisation et management de l'entreprise		30	2	3
211 Entrepreneurat	15		1	
212 Economie industrielle	15		1	
SUE22 - Marketing industriel		60	3	6
221 Marchés industriels, comportement d'achat, études de marché	35		1,5	
222 Marketing services	15		1	
223 Veille concurrentielle	10		0,5	
SUE23 - Négociation interentreprises		50	3	5
231 Conduite de l'action achat-vente	20		1	
232 Gestion de la relation client (CRM)	15		1	
233 Canaux de distribution industrielle	15		1	
UE3 - Applications professionnelles		100	2,5	6
SUE31 - Projet tutoré	100		2,5	6
Total horaire semestre 1		355	16,5	30
Semestre 2	horaire matière	Horaire module	Coefficients	Crédits (ECTS)
UE4 - Relations commerciales interentreprises		145	7,5	15
SUE41 - Communication		45	2,5	5
411 Communication et médias	20		1	
412 Marketing direct	15		1	
413 Promotion des ventes	10		0,5	
Orientation Vente interentreprises				
SUE44 - Négociation commerciale interentreprises		60	2,5	6
441 Techniques d'expression	20		1	
442 Vente et négociation	40		1,5	
SUE45 - Organisation de la force de vente		40	2	4
451 Gestion de la force de vente	20		1	
452 Droit du travail et des contrats	20		1	
UE5 - Applications professionnelles			6	15
SUE51 - Stage				15
Total horaire semestre 2	145		13,5	30
Total général		500	30	60

