



**Commerce, Achats, Marketing, Marketing Digital,
Communication, International
LICENCE PRO**

**Management de la Relation Commerciale
TECHNICO COMMERCIAL INDUSTRIEL**

Alternance
IUT d'Annecy

NIVEAU D'ETUDE	Bac +3
PERIODE	1 semaine de cours par mois
DUREE	446 heures sur 12 mois, d'octobre à septembre

OBJECTIFS ET PRINCIPE

Pour toute action commerciale entre professionnels, sur les biens et les services à caractère technique, dans tous les domaines :

- Réaliser un plan d'actions commerciales
- Conduire la prospection commerciale en France ou à l'étranger
- Analyser le besoin client
- Élaborer une solution en vue de formaliser une offre technique
- Assurer le suivi client
- Exploiter un outil de gestion de la relation client
- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Rendre compte de son activité

DOMAINES DE COMPETENCES

Vente - négociation - marketing - communication - e-commerce - relation client

EXEMPLES DE METIERS

Technico-commercial terrain ou sédentaire, Chargé d'affaires, Business Developer

CADRE LEGAL / REMUNERATION

CONTRAT D'APPRENTISSAGE- Voir: <https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/formation-en-alternance-10751/apprentissage/contrat-apprentissage>

CONTRAT DE PROFESSIONALISATION - Voir: <https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/formation-en-alternance-10751/contrat-de-professionnalisation>

PARTENAIRE : TETRAS : <https://www.tetras.univ-smb.fr/formations/lp-mrc-tci>

CONTACT CLUB DES ENTREPRISES

Marie VILLARD / IUT Annecy - Club-des-Entreprises.lut-Acy@univ-smb.fr - +33(0)4 50 66 60 08

POUR EN SAVOIR + : <https://www.univ-smb.fr/iut-annecy/formation/techniques-de-commercialisation/>