Université Paris-Saclay

Partager

Email destinataire :

Vous devez renseigner un email valide

Envoyer

Une erreur est survenue. Merci de réessayer ultérieurement

Le mail de partage a bien été envoyé.

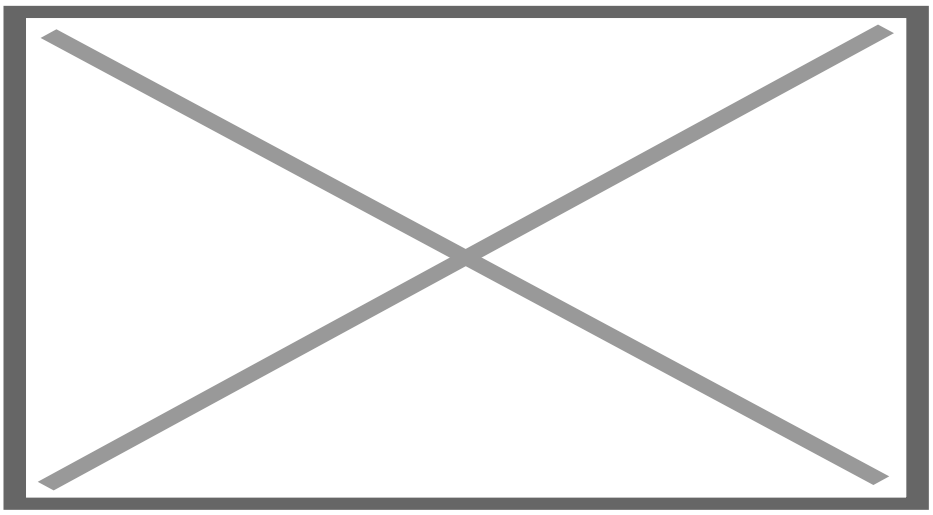
Technico-commercial

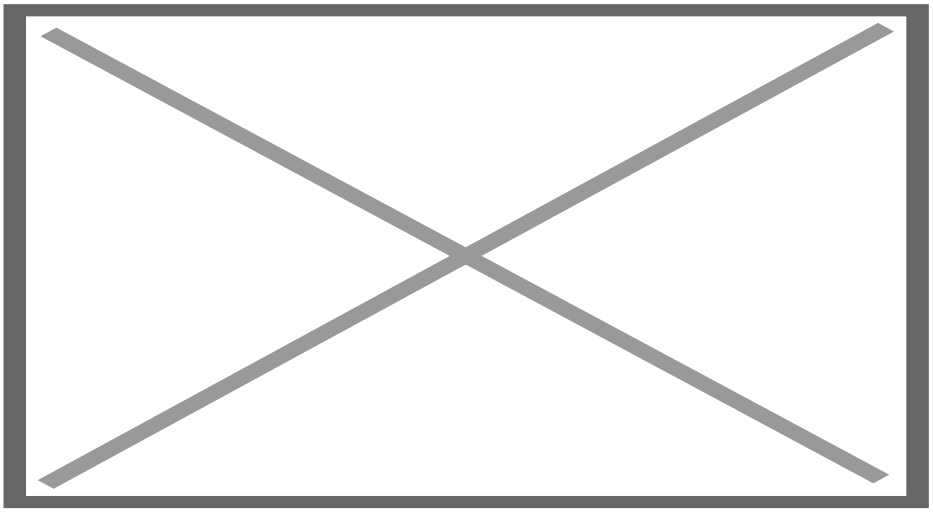
Licence professionnelle
Langues d’enseignement
Français

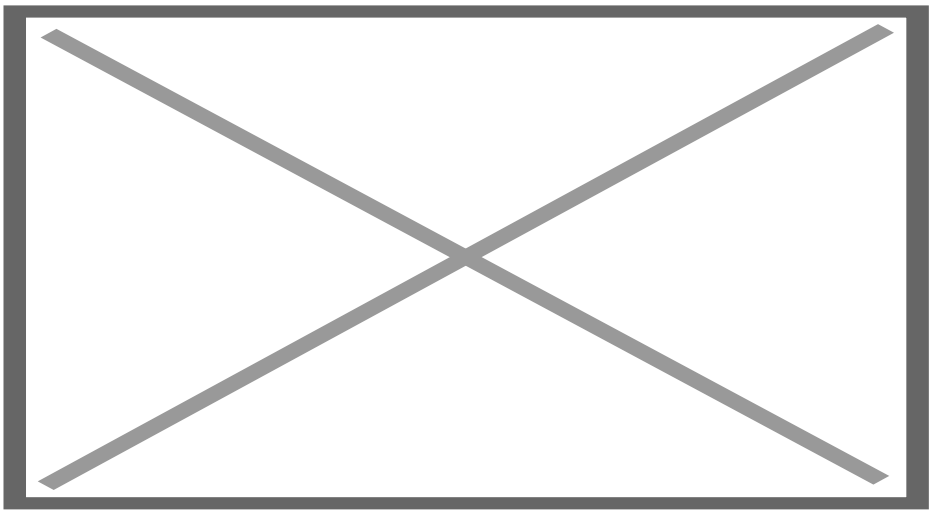
L'objectif de la Licence professionnelle « Technico-Commercial – Parcours : Vente et Achat de Produits et Services Industriels » est de former des techniciens aux différents métiers du commerce industriel B to B, plus particulièrement dans les domaines de la mesure, de l’instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d’informatique ou d’informatique industrielle, du matériel biomédical, et domotique, du logiciel pour l’industrie, des systèmes de production.

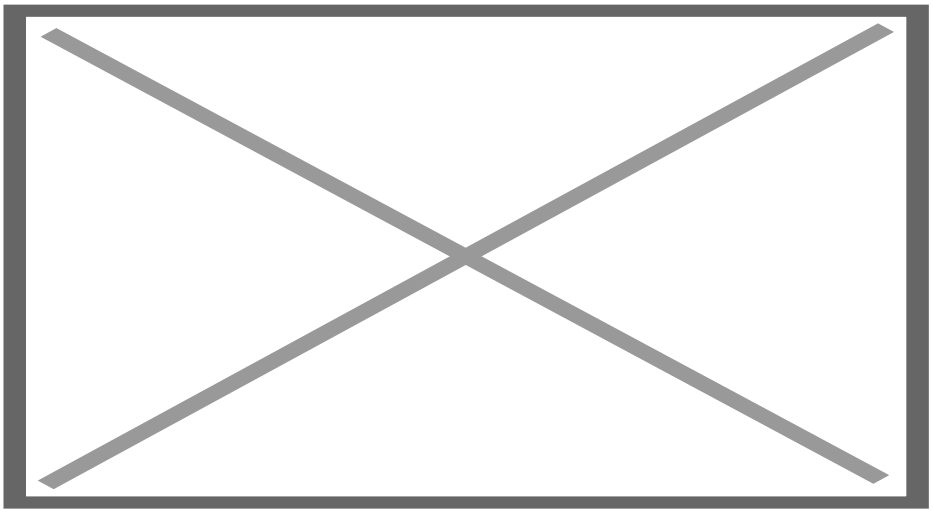
La licence professionnelle TC ne propose qu'un seul parcours "vente et achats de produits et services industriels".

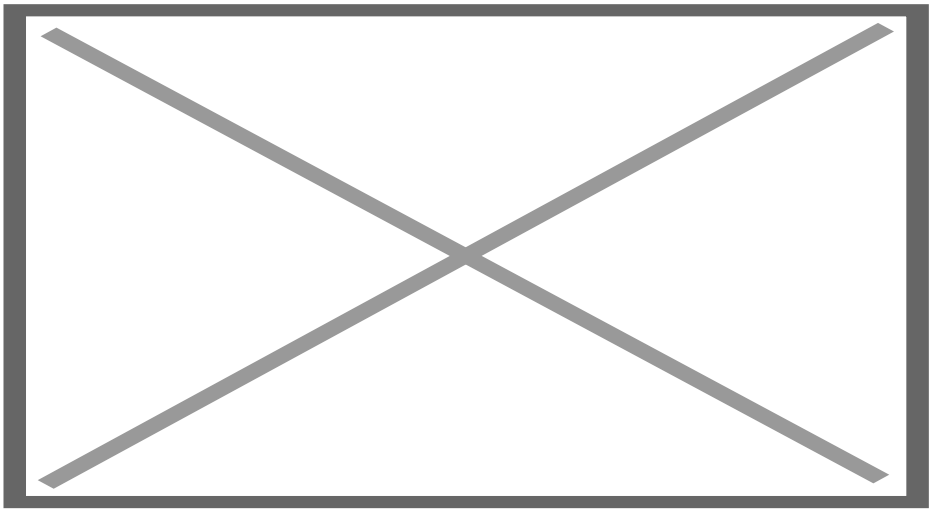
Télécharger la fiche détaillée











Informations

- Liste parcours
- Présentation
- Admission

Liste parcours

LP

LP Technico-commercial

Ajouter au comparateur

Présentation

Compétences

• Identifier une cible clients ou fournisseurs industriels
• Proposer des solutions adaptées au besoin du commanditaire
• Gérer le portefeuille clients (suivre / fidéliser)

Fiche nationale du Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Objectifs de la formation

L'objectif est des former des techniciens aux différents métiers du commerce industriel B to B, plus particulièrement dans les domaines de la mesure, de l'instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d'informatique ou d'informatique industrielle, du matériel biomédical, et domotique, du logiciel pour l'industrie, des systèmes de production. L'apprenti visera à acquérir les 3 grandes compétences suivantes: identifier une cible client ou fournisseurs industriels, proposer des solutions adaptées au besoin du commanditaire, gérer un portefeuille client (suivre/fidéliser). En se concentrant sur les techniques du commerce B to B, la licence forme des technico-commerciaux qui travaillent avec des entreprises industrielles, pas des particuliers. Nos apprentis ne travaillent pas en magasin ou dans la vente directe. Ils font preuve d'une importante connaissance technique des produits.

Admission

Public visé et prérequis

Les titulaires d’un bac + 2 (DUT, BTS ou L2) scientifique et technologique, plus particulièrement dans les domaines de la mesure, de l’instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d’informatique ou d’informatique industrielle, du matériel biomédical, et domotique, du logiciel pour l’industrie, des systèmes de production.

http://www.maison-sante.universite-paris-saclay.fr/formation/licence-professionnelle/technico-commercial