



LICENCE PROFESSIONNELLE

COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES

La formation

Pression concurrentielle forte, évolutions technologiques importantes, globalisation des marchés ... L'enjeu des entreprises aujourd'hui est la durabilité économique et elle passe par une force de vente qualifiée et performante au service du développement durable de la relation client.

La formation Licence professionnelle " Commercialisation de Produits et Services " vise à former des cadres commerciaux adaptés aux enjeux et spécificités des marchés industriels et des services interentreprises.

Validée par un jury rectoral, la licence professionnelle « Commercialisation de Produits et Services » est proposée en partenariat avec l'Université Catholique de Lille et le lycée Ozanam (cours dispensés sur le site du lycée). Les enseignements sont dispensés par des professeurs du lycée, des universitaires et des intervenants professionnels du réseau entreprises du lycée. **La formation est éligible en contrat de professionnalisation (70 % de l'effectif chaque année)**

Les compétences requises

La licence est ouverte aux titulaires d'un BAC+2 industriel, scientifique ou technico-commercial.

Dynamique, sérieux, efficace, ayant le sens du contact et l'envie de réussir, les compétences attendues en commerces interentreprises sont liées à la capacité à :

- 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

Les débouchés

Les diplômés pourront rapidement tenir des postes à vocation technico-commerciale ou d'études commerciales en visant à court ou moyen terme des fonctions d'encadrement (technico-commercial, chargé d'affaires, chef de produits, etc...). Ils pourront en particulier être de précieux collaborateurs des chefs d'entreprise des PME/PMI.

Le programme d'étude

La formation comprend 500 heures de cours, un projet tuteuré et un stage long. Elle est accessible en statut étudiant ou salarié en contrat de professionnalisation. (70 % de l'effectif chaque année)

Frais de scolarité (statut étudiant uniquement) : 1900 €



CAMPUS

CAMPUS – Enseignement Supérieur
Site 238 Faubourg de Roubaix - 59000 Lille
Adresse postale 50 Rue Saint Gabriel 59045 LILLE CEDEX
Tel : 03 20 21 98 80 - Fax : 03 20 06 05 42
Mail : lycee@ozanam.eu - www.groupe-oc.fr



Semestre 1	Horaire matière	Horaire module	Coefficients	Crédits (ECTS)
UE1 - Outils du développement personnel et professionnel		115	6	11
SUE11 - Développement personnel et professionnel		60	3	6
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	5
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 Entrepreneuriat	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	7
SUE31 - Projet tutoré	100		2,5	7
Total horaire semestre 1		355	16,5	32
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	13
SUE51 - Stage				13
Total horaire semestre 2	145		13,5	28
Total général		500	30	60