



# Parcours Manager technico-commercial

Licence professionnelle Management des activités commerciales - Non ouverte 2026-2027



Composante  
Institut  
Universitaire  
de Technologie  
Dijon-Auxerre-  
Nevers

## Présentation

La licence professionnelle Manager technico-commercial a pour finalité de préparer les étudiants à occuper des responsabilités commerciales dans des entreprises diffusant des produits ou services présentant un caractère technique. Ils se démarquent des techniciens par une formation complémentaire dans le domaine commercial et une compétence de management d'équipe.

## Objectifs

Le but de cette formation est de permettre à des étudiants titulaires d'une formation scientifique ou technique d'acquérir une solide formation commerciale leur permettant d'accéder à des fonctions de technico-commerciaux et d'évoluer dans ensuite dans la structure des entreprises.

Ce profil à double compétence répond à un besoin de la profession désireuse de recruter des collaborateurs maîtrisant parfaitement les processus de production des produits ou services mais également capables d'intégrer dans leur démarche une approche commerciale permettant de dialoguer avec les différents partenaires de l'entreprise.

**Capacité d'accueil globale :** 15 étudiants

## Compétences acquises

- maîtriser parfaitement les processus de production des produits ou services,
- être capable d'intégrer dans sa démarche une approche commerciale permettant de dialoguer avec les différents partenaires de l'entreprise,
- manager des équipes,
- gérer et tenir à jour un fichier client,
- fidéliser les clients et en trouver de nouveaux,
- construire un argumentaire de vente,
- contacter les clients,
- formaliser les besoins explicites des clients,
- s'assurer de la faisabilité de l'affaire, de faire et de suivre des propositions,
- rendre compte de son activité.

## Organisation

### Ouvert en alternance

**Type de contrat :** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

## Admission

## Attendus / Pré-requis



Cette formation est accessible aux titulaires d'un Bac+2 correspondant à 120 crédits validés dans un cursus

- DUT ou BTS du secteur industriel ou agricole
- Sur titre étranger de niveau comparable aux DUT / BTS.

L'étudiant postulant doit être âgé de moins de 26 ans. Il doit impérativement avoir signé un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

 [tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr](mailto:tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr)

03 86 49 28 30

Scolarité Dijon : Katia SERRADJ

 [scol1@iut-dijon.u-bourgogne.fr](mailto:scol1@iut-dijon.u-bourgogne.fr)

03 80 39 65 33

## Et après

### Débouchés professionnels

- Commerciaux et technico-commerciaux, représentants en biens d'équipement, en biens intermédiaires et commerce en B to B,
- Commerciaux et technico-commerciaux, représentants en biens de consommation auprès d'entreprises,
- Commerciaux et technico-commerciaux, représentants en services auprès d'entreprises ou de professionnels,
- Représentant(e) technico-commercial,
- Responsable clientèle en milieu industriel,
- Directeur/trice des ventes en B to B,
- Ingénierie commerciale,
- Responsable de service après-vente.

### Campus

 Campus d'Auxerre

 Campus de Mâcon

## Infos pratiques

### Contacts

#### Responsable de formation

Pierre DEPLANCHE

 03 86 49 28 31

 [rplpmtc@iut-dijon.u-bourgogne.fr](mailto:rplpmtc@iut-dijon.u-bourgogne.fr)

### Contact scolarité

Secrétariat Auxerre : Sarah GOESSENS



# Programme

## Organisation

La formation compte 420 heures d'enseignements de spécialité, techniques et universitaires structurée en trois compétences :

Compétence 1 : Identifier une cible - clients ou fournisseurs

Compétence 2 : Proposer des solutions adaptées

Compétence 3 : Gérer La relation clients: suivre et fidéliser

## Licence professionnelle

### SEMESTRE 5

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C5.1 Identifier une cible- - clients ou fournisseurs	Compétence						10 crédits
C5.2 Proposer des solutions adaptées	Compétence						10 crédits
C5.3 Gérer La relation clients: suivre et fidéliser	Compétence						10 crédits
R5.1-01 Grand enjeux stratégiques économiques/géoéconomiques	Ressource	14h					
R5.1-02 Calculs commerciaux : coûts, rentabilité, marge	Ressource	12h					
R5.1-03 Prospection	Ressource	7h					
R5.1-04 Veille stratégique	Ressource	5h					
R5.1-05 Négociation achats	Ressource	7h					
R5.1-06 Analyse des marchés en BtoB	Ressource	10h					
R5.1-07 Environnement juridique	Ressource	10h					
R5.2-01Gestion de projet en BtoB	Ressource	7h					
R5.2-02 Négociation vente inter-entreprise	Ressource	15h					
R5.2-03 Systèmes d'information ERP / CRM / BD	Ressource						
R5.2-04 Techniques du commerce international	Ressource	10h					
R5.2-05 Démarche qualité / norme et certification	Ressource	7h					
R5.2-06 Démarche achat responsable en BtoB	Ressource	10h					



R5.3-01 Gestion des grands comptes	Ressource	10h
R5.3-02 E-communication	Ressource	7h
R5.3-03 Gestion de l'expérience client Ux Cx	Ressource	7h
R5.3-04 Anglais général et professionnel	Ressource	15h
R5.3-05 Compétences relationnelles	Ressource	7h
R5.3-06 Management des équipes et de la force de vente	Ressource	11h
R5.3-07 Culture générale et expression	Ressource	10h
SAE.5-01 Hackathon	SAÉ	32h
SAE.5-02 Projet intermédiaire	SAÉ	

## SEMESTRE 6

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C6.1 Identifier une cible - clients ou fournisseurs	Compétence						10 crédits
C6.2 Proposer des solutions adaptées	Compétence						10 crédits
C6.3 Gérer La relation clients: suivre et fidéliser	Compétence						10 crédits
R6.1-01 Grand enjeux stratégiques économiques/géoéconomiques	Ressource	14h					
R6.1-02 Calculs commerciaux : coûts, rentabilité, marge	Ressource	13h					
R6.1-03 Prospection	Ressource	7h					
R6.1-04 Veille stratégique	Ressource	6h					
R6.1-05 Négociation achats	Ressource	7h					
R6.1-06 Analyse des marchés en BtoB	Ressource	11h					
R6.1-07 Environnement juridique	Ressource						
R6.2-01 Gestion de projet en BtoB	Ressource	7h					
R6.2-02 Négociation vente inter-entreprise	Ressource	16h					
R6.6-03 Systèmes d'information ERP / CRM / BD	Ressource	7h					
R6.6-04 Techniques du commerce international	Ressource	7h					
R6.2-05 Démarche qualité / norme et certification	Ressource	7h					
R6.2-06 Démarche achat responsable en BtoB	Ressource	11h					
R6.3-01 Gestion des grands comptes	Ressource	11h					
R6.3-02 E-communication	Ressource	7h					
R6.3-03 Gestion de l'expérience client Ux Cx	Ressource	7h					
R6.3-04 Anglais général et professionnel	Ressource	16h					



R6.3-05 Compétences relationnelles	Ressource 7h
R6.3-06 Management des équipes et de la force de vente	Ressource 11h
R6.3-07 Culture générale et expression	Compétence 11h
SAE.6 Stage Projet professionnel	SAÉ