

## DUREE / RYTHME

Durée : 1 an. Démarrage en septembre.  
La formation est délivrée en alternance, 4 jours en entreprise et 1 jour en formation avec des cours en janvier et en août.

Volume annuel :  
500 heures d'enseignement et  
100 heures de projet tuteuré.  
1 000 heures en entreprise.

## LIEU DE LA FORMATION

Campus du Tampon

## CONDITIONS D'ACCÈS

L'accès à la Licence Professionnelle se fait soit :

- avec un diplôme de niveau bac+2 technologique ou universitaire dans les secteurs tertiaires ou sciences de gestion.
- par la validation des acquis professionnels (VAP).

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

Une pré-sélection est organisée sur dossier et entretien.

## FINANCEMENT

Convention Employeur : Selon les dispositifs de financement appliqués par les OPCA

Individuel payant : 3500 €

Conditions Générales de Vente disponibles en ligne sur le site internet [www.sufp.re](http://www.sufp.re)



### Responsable scientifique

Dr Fiona SORA  
Maître de conférences,  
Université de La Réunion

### Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique est composée à 75% de professionnels de la vente, du marketing, du technique, de l'export...

### Diplôme national

La Licence Professionnelle Technico-Commercial est un diplôme d'Etat de niveau II, Bac+3.

### Objectifs de la formation

Il s'agit de former des vendeurs, sédentaires ou itinérants, capables de construire une offre produit ou service à forte technicité, adaptée aux besoins des particuliers ou des entreprises. Le titulaire de la licence est un interlocuteur privilégié pour assurer le suivi de la relation commerciale adaptée.

### Métiers et débouchés professionnels

Les emplois visés sont les suivants :

- Acheteur ou Vendeur de biens et de services.
- Technico-commercial (sédentaire ou itinérant).
- Chef de produit.

### Compétences visées

#### 1. PRESENTER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET NEGOCIER LA PROPOSITION COMMERCIALE

- Identifier la demande, la définir et construire une solution.
- Rédiger et négocier la proposition commerciale pour conclure le contrat.
- Mettre en œuvre des actions de suivi pour fidéliser le client.

#### 2. ELABORER UNE STRATEGIE DE GESTION DE SECTEUR ET METTRE EN OEUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES

- Analyser son marché pour contribuer à l'évolution de l'offre commerciale et développer les ventes.
- Organiser son plan d'actions commerciales en fonction de ses objectifs, des affaires en cours et des potentiels de prospection de son secteur.
- Analyser les résultats de ses affaires, évaluer ses performances commerciales et rendre compte.

### Programme >>



> Profitez de l'expertise des intervenants de l'Université de La Réunion

> Alternez cours théoriques et mises en pratique sur le terrain

> Bénéficiez d'une rémunération pendant la formation

> Devenez un pro de la négociation immobilière grâce à un projet d'accompagnement sur des projets concrets dans l'entreprise d'accueil

## Programme

**500 heures d'enseignements**  
**+ 100 heures de projet tuteuré**  
**+ 1 000 heures en entreprise**

Unité d'Enseignement	Contenu des enseignements
<b>UE 1 Culture Générale (150h)</b>	Culture d'affaires
	Langue des Affaires: Anglais
	Notions de Chinois
	Communication commerciale et juridique
	Remise à Niveau Technique
<b>UE 2 Actualisation des compétences technologiques/ méthodologie (80h)</b>	Culture énergétique
	Culture Matériaux et bâtiment
	Culture technique des activités de service
	Culture des activités industrielles
<b>UE 3 Développement International (60h)</b>	Informatique appliquée, Internet et TICE
	Contrôle de gestion
<b>UE 4 Stratégies commerciales (90 h)</b>	Mercatique
	E-commerce
	Pratique des financements immobiliers
	Gestion d'équipe
<b>UE 5 Techniques de négociation (120h)</b>	Achats et ventes industriel
	Prospection
	Culture juridique
	Négociation
<b>UE 6 Projet</b>	Projet

### Format et financement

La formation est délivrée en alternance et selon le profil du candidat, différents dispositifs de financement existent.

**Le SUFP est à votre disposition pour vous conseiller et vous accompagner dans le montage financier de votre formation.**

**vosre contact : Cynthia CADET**

**Tél. : 02.62.57.95.54**

**[cynthia.cadet@univ-reunion.fr](mailto:cynthia.cadet@univ-reunion.fr)**

**[www.sufp.re](http://www.sufp.re)**

**Le SUFP est le service de l'Université de La Réunion dédié à la formation continue des adultes.**

### Le SUFP, c'est :

- Une expertise depuis 25 ans de la formation continue
- Une équipe de 23 personnes
- 1000 personnes formées chaque année
- 40 formations de niveau BAC à BAC + 5
- Accès à la VAE pour les diplômés de l'Université de La Réunion
- 2 sites d'accueil

**Accueil physique & téléphonique du lundi au jeudi de 8h à 12h et de 13h30 à 17h**

***Fermé au public le vendredi***

**Parc Technologique Universitaire  
2 rue Joseph Wetzell  
97490 Sainte-Clotilde**

**Campus du Tampon  
117 rue Général Ailleret  
97430 Le Tampon**