

# LICENCE PROFESSIONNELLE TECHNICO-COMMERCIAL

## Vente de Produits et Services Énergétiques



Institut Universitaire de Technologie (IUT)

DOMAINE Sciences, technologies, santé

Formation disponible en

**Formation en Alternance**

**Formation Continue**

**VAE**

• Modalités de candidature :

Candidature par dépôt de dossier sur eCandidat.

• Lieux de formation :

IUT de Marne-la-Vallée (Champ sur Marne) - GMT194/Lycée M. Perret (Alfortville)

• Calendrier :

Alternance formation-entreprise : 3 semaines / 6 semaines environ.

• Contacts :

- Responsable de formation : TOULZA Veronique  
- Secrétaire pédagogique : PORTE Christel (LP)  
Bâtiment : IUT de Marne la Vallée - Site de Champs sur Marne  
Bureau : 151  
Téléphone : 01 60 95 85 12 / Fax: 01 60 95 85 55  
Email : [lp-vpse.iut@u-pem.fr](mailto:lp-vpse.iut@u-pem.fr)

Pour candidater : <https://candidatures.u-pem.fr/>

Plus d'informations :

Service Information, Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) : [sio@u-pem.fr](mailto:sio@u-pem.fr) / 01 60 95 76 76



LICENCE PROFESSIONNELLE LP

### POUR Y ACCÉDER

Cette licence accueille :

Les titulaires d'un BTS Fluides-Énergies-Domotique (ex-FEE et Domotique), Électrotechnique, Maintenance Industrielle ou Technico-commercial option Thermique.

Les titulaires d'un DUT Génie Thermique et Énergie, Génie Civil - Construction Durable, Génie électrique et informatique industrielle ou Mesures Physiques,

les titulaires d'un titre professionnel de niveau III de la filière Fluides-Énergie-Environnement.

Les adultes effectuant une démarche de Validation des Acquis de l'Expérience.

### COMPÉTENCES VISÉES

Maîtriser les outils fondamentaux de la communication ;

Prospecter l'ensemble d'un marché potentiel, promouvoir des produits et services adaptés aux différents besoins des clients, conseiller techniquement les clients

Lancer ou répondre aux appels d'offre pour obtenir des contrats et commandes (évaluation d'une offre technique et commerciale, mise au point de l'argumentaire) ;

Négocier les contrats ou des commandes.

### APRÈS LA FORMATION

Le métier d'Attaché Technico-Commercial auquel prépare cette licence s'exerce au sein d'une direction commerciale ou d'une société d'ingénierie. Il implique une collaboration étroite avec les différents services de l'établissement ou des entreprises clientes (services marketing ou marketing, études, production, après vente...), ainsi qu'un contact permanent avec les clients. L'activité nécessite une autonomie et une disponibilité importantes. Les diplômés sont en majorité embauchés immédiatement après leur année d'apprentissage. Ils perçoivent un salaire compris entre 1500 et 2400 euros.

### LES + DE LA FORMATION

Le partenariat de la formation avec un CFA de branche professionnelle (CFA AFANEM) permet un excellent placement des candidats au moment du recrutement : les entreprises qui recrutent s'adressent à ce CFA qui prépare les candidats (relecture du CV, entretiens préalables, conseil).

Le partenariat avec le GRETA MTI 94 (GRETA DES MÉTIERS ET DES TECHNIQUES INDUSTRIELLES) au LPO Maximilien Perret.

## PROGRAMME

UE 1 VENTE ET ACTIONS COMMERCIALES Marketing - Vente - Gestion commerciale - Marketing opérationnel -

UE 2 OUTILS ET TECHNIQUES APPLIQUES A LA VENTE Informatique appliquée à la vente - Techniques d'expression et de communication - Anglais des affaires (Business English) - Management et gestion de projet - Comptabilité générale et analytique - Droit des affaires -

UE 3 GENIE CLIMATIQUE Thermique des locaux - Installations climatiques traditionnelles - Electrotechnique - Régulation des installations - G.T.B. - Gestion de l'énergie et contrats d'exploitation -

UE 4 PERFO ENERGETIQUE ET ENVIRONNEMENTALE DES BATIMENTS Optimisation des instal : économies d'én. et bilans env. - Enjeux des nouvelles énergies. Projet Bilan Carbone - Solaire Thermique et Photovoltaïque. Pompe à chaleur -

UE 5 PROJET TUTEURE Projet tuteuré -

UE 6 PERIODE EN ENTREPRISE Période en entreprise -