

Niveau :	LICENCE PROFESSIONNELLE					Année 3
Domaine :	DROIT, ECONOMIE, GESTION					LP
Mention :	MANAGEMENT DES ACTIVITES COMMERCIALES					
Parcours :	Manager Technico-commercial (MTC) - En alternance					
Volume horaire étudiant :	190,5 h	229,5 h		140 h	700 h	420 h
	cours magistraux	travaux dirigés	travaux pratiques	Projet tuteuré	stage	total
Formation dispensée en :	<input checked="" type="checkbox"/> français		<input checked="" type="checkbox"/> anglais			

Contacts :

Responsable de formation	Scolarité – secrétariat pédagogique
Pierre DEPLANCHE ☎ 03.86.49.28.30 ☎ 06.63.07.70.84 pierre.deplanche@u-bourgogne.fr rplpmtc@iut-dijon.u-bourgogne.fr	Responsable de la scolarité Dante PARINI ☎ 03.80.39.64.10 scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr Suivi LP MTC ☎ 03.80.39.65.33 Secrétariat pédagogique ☎ 03.86.49.28.30 tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr
Composante(s) de rattachement :	IUT DIJON-AUXERRE Département Techniques de commercialisation TC Routes des plaines de l'Yonne 89000 AUXERRE
Contacts suivi alternance Sites : AUXERRE - MACON	
SEFCA <i>Service commun de formations continue et par alternance</i> alternance-iut@u-bourgogne.fr ☎ 03.80.39.55.28/51.98 site : http://sefca.u-bourgogne.fr	

Objectifs de la formation et débouchés :
■ Objectifs

Cette licence a pour finalité professionnelle de préparer les étudiants à occuper des responsabilités commerciales dans des entreprises diffusant des produits et services présentant un caractère technique.

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.

■ Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études)

- Responsable de service après-vente inter-entreprise (B to B)
- Chargé d'affaires
- Cadre technico-commercial
- Attaché commercial en services auprès des entreprises
- Attaché commercial en biens d'équipements professionnels
- Directeur des ventes

■ Compétences acquises à l'issue de la formation

La Licence professionnelle MTC vise à l'acquisition d'une double compétence technique et commerciale. Les étudiants acquièrent une formation complète en commerce industriel en B to B. Les compétences techniques sont acquises avant la licence. Elles sont approfondies sur le lieu de l'alternance.

Gérer les ventes en B to B, suivi d'un cahier des charges, devis, négociation, signature et suivi d'un contrat, développement commercial, recherche de clientèle, ...

Modalités d'accès à l'année de formation :

Chaque élève doit impérativement avoir validé un cursus scolaire de niveau Bac+2 : BTS, DUT, L2, titre étranger de niveau comparable, tous issus de formations liées au secteur productif.

La formation s'adresse à un public de diplômés Bac+2 avec des spécialités différentes ; DUT et BTS techniques ou encore titre étranger de niveau comparable.

Le dossier de candidature doit être impérativement déposé sur E-candidat. Les candidats doivent prendre contact avec le responsable de la formation et avec le SEFCA

Organisation et descriptif des études :

La formation compte 420 heures d'enseignements de spécialité, techniques et universitaires.
Le programme général est le suivant :

■ Tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis

*CC : Contrôle continu

UE 1	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval Session1	Type éval Session2	total coef
Supports fondamentaux à la fonction commerciale	Expression et culture	10	11	21		CC		2
	Anglais professionnel		28	28		CC		2
	Communication comportementale	11	10	21		CC		3
	Conférences thématiques	3,5		3,5		CC		1
	Ethique des affaires	14		14		CC		0
TOTAL UE1		38,5	49	87,5	8			8

UE 2	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval Session1	Type éval Session2	total coef
Connaître l'environnement commercial	Gestion budgétaire	14	14	28		CC		3
	Economie industrielle		14	14				1
	Droit commercial	11	10	21		CC		2
	Conduite du changement	14		14		CC		1
	Qualité : normes et certification	7	0	7		CC		1
	Sécurité économique		14	14		CC		1
TOTAL UE 2		46	52	98	10			9

UE 3	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval Session1	Type éval Session2	total coef
Maîtriser le développement commercial	Marketing		14	14		CC		2
	Marketing industriel opérationnel	7	7	14		CC		1
	Community management	14		14		CC		1
	Développement produit eco-conception	14		14				2
	CRM	7	7	14		CC		1
	Prospection		14	14		CC		2
	Communication commerciale	14		14		CC		1
	Veille stratégique		10,5	10,5		CC		1
TOTAL UE 3		56	52,5	108,5	10			11

UE 4	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval Session1	Type éval Session2	total coef
Le management commercial en action	Négociation vente / achats	15	20	35		CC		4
	Management d'équipe	7	14	21		CC		2
	Gestion des stocks	14		14		CC		1
	Achats	14	7	21		CC		2
	Projet hackathon		35	35		CC		2
TOTAL UE 4		50	76	126	12			11

UE 5	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval Session1	Type éval Session2	total coef
Projet Tuteuré	Projet tuteuré			140				6
TOTAL UE 5				140	7			6

UE 6	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval Session1	Type éval Session2	total coef
Stage	Stage			700				14
TOTAL UE 6				700	14			14

Projet tuteuré (140 h) : Application en entreprise du programme pendant les périodes d'alternance

Stage (700 h) : Mise en situation dans l'entreprise choisie.

Pendant les séquences en entreprise, l'étudiant est sous la responsabilité d'un tuteur d'entreprise, en liaison avec l'équipe pédagogique.

Les 420 heures d'enseignements académiques, que comporte la formation, sont effectuées par alternance : 1 ou 2 semaines au centre académique à Auxerre ou Mâcon (de début octobre à début juillet) pour 4 ou 5 semaines en entreprise.

La durée du contrat d'alternance passé entre l'étudiant et son entreprise est d'une année complète.

La formation académique et la LICENCE sont délivrées par l'Université de Bourgogne.

■ Modalités de contrôle des connaissances

Sauf dispositions spécifiques liées à la réglementation des IUT, **le Référentiel commun des études LMD** précise les règles et principes applicables aux formations dispensées par l'université de Bourgogne en matière de modalités de contrôle des connaissances, d'organisation d'examen et de tenue des jurys.

● **Sessions d'examen : précisions**

La validation de la licence professionnelle est soumise à **deux** conditions :

- la moyenne des Unités d'Enseignement (projet tuteuré et stage inclus) doit être égale ou supérieure à 10/20
- la moyenne de l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage doit être égale ou supérieure à 10/20

Le projet et le stage sont évalués par l'ensemble de l'équipe pédagogique et le tuteur en entreprise de chaque étudiant.

La présence à tous les cours est obligatoire.

● **Règles de validation et de capitalisation**

Principes généraux :

COMPENSATION

Une compensation s'effectue au niveau de chaque semestre. La note semestrielle est calculée à partir de la moyenne des notes des unités d'enseignements du semestre affectées des coefficients. Le semestre est validé si la moyenne générale des notes des UE pondérées par les coefficients est supérieure ou égale à 10 sur 20.

Au niveau LICENCE, l'étudiant pourra accéder de droit au semestre suivant à condition qu'il n'ait qu'un seul semestre non validé dans son cursus. Il est cependant conseillé aux étudiants qui n'ont pas validé le semestre S1 de donner priorité à ce dernier avant d'envisager une poursuite d'études en S3

CAPITALISATION

Chaque unité d'enseignement est affectée d'une valeur en crédits européens (ECTS). Une UE est validée et capitalisable, c'est-à-dire définitivement acquise lorsque l'étudiant a obtenu une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10 sur 20 par compensation entre chaque matière de l'UE. Chaque UE validée permet à l'étudiant d'acquérir les crédits européens correspondants. Si les éléments (matières) constitutifs des UE non validées ont une valeur en crédits européen, ils sont également capitalisables lorsque les notes obtenues à ces éléments sont supérieures ou égales à 10 sur 20.