uvsq.fr

UVSQ

Offre de formation

LICENCE PROFESSIONNELLE TECHNICO-COMMERCIAL, PARCOURS MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES APPLIQUÉES AU DÉVELOPPEMENT DURABLE

DOMAINE(S) :
DROIT - ECONOMIE - GESTION

DISCIPLINE(S)	Economie Gestion Environnement et développement durable Marketing Management
DURÉE DES ÉTUDES	2 semestres
NIVEAU DE RECRUTEMENT	Bac + 2
CRÉDITS ECTS	60 ECTS
COMPOSANTE(S)	IUT de Mantes en Yvelines
SITE(S) D'ENSEIGNEMENT	Mantes-la-Jolie
FORMATION DIPLÔMANTE	✓
FORMATION EN APPRENTISSAGE	✓
FORMATION CONTINUE	✓
LANGUE(S) D'ENSEIGNEMENT	Français

Le développement durable devient un enjeu pour les entreprises. Que ce soit par conviction ou sous la pression du public et des règlementations, elles adoptent de plus en plus des politiques de développement durable répondant simultanément à des enjeux économiques, environnementaux et sociaux. Cette évolution correspond à une nouvelle ère de développement pour les entreprises les plus responsables. Certaines ont déjà largement franchi le pas en concevant et commercialisant des produits éco-responsables. D'autres entament tout juste leur transformation écologique et sociale. Dans le cas des marchés du "business to business", les entreprises

doivent trouver les ressources humaines pour assurer et conduire leurs projets de développement en adaptant leur modèle économique et leurs méthodes. Elles sont pour ce faire à la recherche de profils complets en marketing et management disposant d'une double expertise : les compétences commerciales et marketing classiques, mais également une compréhension et une maîtrise des enjeux liés à la transition écologique, climatique et sociale.

L'enjeu est de satisfaire les entreprises clientes, de les accompagner dans l'anticipation des contraintes réglementaires mais aussi dans l'exploitation des opportunités que présente le développement durable. C'est ce à quoi vous prépare notre licence professionnelle Technico-commercial parcours Marketing, Green Business et Développement Durable. Elle se positionne comme une formation professionnalisante qui vise à former des cadres intermédiaires capables d'intégrer et de prendre en compte les dimensions marketing, managériales et développement durable au niveau de leur approche du client, des conseils apportés, de l'élaboration d'une solution spécifique et de sa négociation.

Spécificités de la formation

La formation propose une filière d'alternance au sein de plusieurs entreprises dans le cadre d'un partenariat avec le CFA Sup 2000.
La formation est dispensée par des enseignants-chercheurs, des enseignants ainsi que par des professionnels.
Les enseignements ont lieu à l'IUT de Mantes et Yvelines.
La formation est effectuée en alternance, selon un rythme hebdomadaire.
Durée de la formation : douze mois.

Compétences développées

Compétences développées :

-Comprendre les enjeux du développement durable d'un projet ou d'une décision aux niveaux social, économique, écologique ou encore éthique,
-Concevoir et mettre en œuvre des actions marketing en prenant en compte les enjeux sociaux, économiques, écologiques et éthiques de la conception à la mise en œuvre,
-Définir et mettre en œuvre le Plan d'Action Commerciale (PAC) en considérant l'empreinte sociale et environnementale,
-Organiser la prospection et le développement du portefeuille clients avec éthique en évitant l'écueil du « greenwashing »,
-Mettre en œuvre une stratégie de gestion de la relation client intégrant la stratégie RSE et l'éthique,
-Manager une équipe opérationnelle en ayant le souci d'une gestion responsable,
-Anticiper et innover dans un monde qui change et qui intègre les enjeux climatiques, sociaux et environnementaux,
-Concevoir et mettre en œuvre une démarche RSE.

Conditions d'admission

La Licence est ouverte aux candidats ayant un BAC+2 (DUT, BTS, diplômes équivalents) ou ayant validé 4 semestres d'un programme de Licence (120 ECTS).
La formation est ouverte aux étudiants des universités européennes (passerelles par ECTS), ainsi qu'aux professionnels bénéficiant d'une validation des acquis professionnels (VAP).

Concrètement, la licence est ouverte à deux types de profils :

De manière privilégiée, aux étudiants ayant un parcours scientifique ou technique (environnement, chimie, biologie, énergétique, mécanique, électrotechnique, informatique...), souhaitant s'orienter vers des emplois de managers commerciaux, chargés d'affaires, responsables marketing. Aux étudiants ayant un parcours dans les domaines de la gestion, du commerce ou de l'économie et souhaitant se spécialiser dans le métier du marketing, du green business et de développement durable.

Pour le public ayant un parcours scientifique ou technologique, l'accès à la formation est principalement conditionné par un projet professionnel réfléchi, ainsi que par une aptitude et une volonté à poursuivre des enseignements en gestion, commerce et économie.

Pour le public ayant un parcours commercial ou gestionnaire, l'accès est conditionné par un dossier académique satisfaisant, par une première expérience en entreprise, ainsi que par un projet professionnel cohérent.

Niveau de recrutement : Bac + 2

Inscription

Les inscriptions se font en ligne par le biais de l'application e-candidat.

Processus de recrutement :

- Sélection sur dossier et entretien
- Admission définitive sous réserve d'obtention du diplôme BAC+2 et d'avoir trouvé une entreprise d'accueil

Supalia, notre CFA partenaire vous accompagne dans votre recherche d'entreprise :

- Ateliers d'aide à la recherche d'entreprise avec une professionnelle du recrutement (Supalia) ;
- Conseils sur vos CV et lettres de motivation ;
- Partage de vos CV aux entreprises lorsque votre profil correspond à leur recherche.

Inscription en formation continue

Public concerné : salariés du secteur privé, intérimaires, agents de la fonction publique, travailleurs non-salariés, demandeurs d'emploi, contrat de professionnalisation pour les formations en alternance éligibles

- Si vous ne répondez pas aux **Conditions d'Admission**
- Si votre reprise d'études se fait dans le cadre du CPF Projet de Transition Professionnelle
Téléchargez et complétez le dossier VAPP - Positionnement préalable

- Dans tous les cas :
Téléchargez et complétez le dossier de candidature et retournez-le par e-mail au format PDF au contact "reprise d'études"

- Tarif et financements

- Dispositif d'accompagnement à la reprise d'études

- Obtenir ce diplôme par la Validation des Acquis de l'Expérience

Contenu de la formation

Le programme pédagogique de la licence repose ainsi sur trois axes :
- Vente : prospection, négociation, contractualisation, fidélisation des clients, plan commercial;
- Pilotage d'affaires : analyse des besoins, élaboration de solutions, mise en œuvre des solutions, pilotage de projet ;
- Développement durable : veille réglementation, enjeux du développement durable, conseils aux clients, pratique commerciale responsable.

L'enseignement est structuré en quatre blocs d'enseignements :
Bloc UE 1 : Stratégies de développement commercial dans un contexte de développement durable (133h / 15 ECTS)
Bloc UE 2 : Construire et négocier une solution durable (149h / 15 ECTS)
Bloc UE 3 : Développer une relation partenariale créatrice de valeur (98h / 10 ECTS)
Bloc UE 4 : Mise en situation professionnelle (150h / 20 ECTS)

La formation correspond à 530h d'enseignements (équivalents à 30 ECTS). Le programme comporte la réalisation d'un projet tuteuré et la réalisation d'un stage ou d'une mission (apprentissage) donnant lieu à la rédaction d'un mémoire de fin d'études.

Programme détaillé de la Licence :

SEMESTRE 1:

Bloc UE 1 : Stratégies de développement commercial dans un contexte de développement durable -133 h - 15 ECTS

UE 11 : Analyser le marché et ses enjeux de développement durable - 28h - 3 ECTS
- Le concept de développement durable : performance économique, responsabilité sociétale, responsabilité environnementale
- Approches transversales des pratiques de développement durable : management de site (gestion et prévention des risques, production, logistique, stockage...) et management de produit (éco-socio-conception, labels, politique d'achats durables dont achats publics...)
Vers un marketing responsable ou se trouve le marketing ?

UE 12 : Analyser les spécificités métiers et le concept de solution durable -35h - 3 ECTS
- Caractérisation des spécificités du secteur et de l'offre de l'entreprise
- Réalisation d'un état des lieux des enjeux de développement durable du secteur et des pratiques DD de l'entreprise
- Identification des enjeux prioritaires de l'entreprise en matière de développement durable
- Opportunité en terme de dématérialisation de produit

UE 13 : Élaborer un plan d'action commercial -28h - 3 ECTS
- Analyse de son secteur et élaboration de son plan d'action commercial
- Identifier les composantes et les acteurs du développement durable - Vers une stratégie responsable

UE 14 : Élaborer et mettre en œuvre des actions de prospection -42h - 6 ECTS
- Marketing téléphonique
- Recherche d'informations sur l'entreprise prospect
- Appréhension du risque client
- Entretien de prospection dans le cadre d'une démarche systémique et partenariale
- Réalisation d'actions de prospection dans un cadre éthique et durable

Bloc UE 2 : Construire et négocier une solution durable -149h - 15 ECTS

UE 21 : Construire une solution technique -28h -3 ECTS
- Définir la notion de solution
- Maîtrise du cadre normatif et commercial des appels d'offres et des consultations articulées au cadre réglementaire du développement durable
- Anticipation et maîtrise des risques financiers, juridiques, environnementaux, et sociaux
- Étude de la faisabilité des aspects techniques, réglementaires, économiques, environnementaux et sociaux
- Méthodologie de conduite de projets commerciaux
- Méthodologie de construction d'une solution

UE 22 : Construire une solution durable et rentable -37h - 4 ECTS
- Construction d'une solution responsable : environnementale et sociale
- Construction d'une solution conforme aux réglementations actuelles et à venir en matière sociale, de sécurité et environnementale
- Ingénierie financière : anticiper et maîtriser les risques

SEMESTRE 2:

UE 23 : Construire une proposition d'offre solution -42h - 4 ECTS
- Les pratiques d'élaboration de solutions de l'entreprise d'accueil (cas d'application entreprise d'accueil)
- Construction d'une solution économiquement viable pour les deux partenaires, socialement responsable et respectueuse de l'environnement en maîtrisant les impacts environnementaux

UE 24 : Négocier et contractualiser une offre solution -42h- 4 ECTS
- Présentation et argumentation d'une solution créatrice de valeur pour chacun des partenaires
- Préparation et conduite d'un entretien de négociation
- Transformation des contraintes économiques, environnementales et sociales en bénéfices économiques, sociaux, environnementaux et marketing à moyen et à long terme
- Création de valeur pour chacun des partenaires
- Information, conseil et accompagnement sur l'évolution des réglementations du développement durable
- Ingénierie contractuelle
- Cas d'application de l'entreprise d'accueil

Bloc UE 3 : Développer une relation partenariale créatrice de valeur -98h - 10 ECTS

UE 31 : Les outils de la relation client -35h - 2 ECTS
- Les typologies clients et leurs spécificités
- Le CRM
- Les outils logiciels de gestion prospect et bureautiques

UE 32 : Créer une relation durable -35h - 4 ECTS
- Développer son expression orale et comportementale
- Développer son potentiel relationnel
- Écouter, conseiller et accompagner l'évolution de l'entreprise cliente dans le respect du développement durable

UE 33 : Communiquer en anglais - 28h- 4 ECTS
Anglais des affaires et du développement durable

Bloc UE 4 : Mise en situation professionnelle - 150h - 20 ECTS

SEMESTRE 1 ET SEMESTRE 2:

UE 41 : Projet tuteuré -140h - 10 ECTS
Conduite d'un projet de réponse à un appel d'offre : Construction d'une solution économiquement viable, respectueuse de l'environnement en maîtrisant les impacts environnementaux de ses activités, et socialement responsable

UE 42 : Stage ou mission entreprise -10h - 10 ECTS
Mémoire sur la base du stage ou de la mission en entreprise

Contrôle de connaissances

La formation met l'accent sur les capacités d'initiative, d'autonomie et le travail personnel de l'étudiant dans la valorisation et la capitalisation des connaissances et des compétences acquises sous forme de contrôle continu (écrit et oral), examens écrits, exposés, mémoire de projet tuteuré, mémoires de stage, soutenance de stage et de projet.

Les modalités du contrôle des connaissances sont définies dans le respect de l'arrêté de novembre 1999. Les aptitudes et les acquisitions des connaissances sont appréciées par un contrôle continu, chaque module (ou matière) donnant lieu à au moins une évaluation, notée sur 20.

Les enseignements sont constitués de quatre UE (unités d'enseignement) , qui regroupent de trois à cinq modules ou matières. Chaque module (matière) est pourvu d'un coefficient (1,2, 3) sauf l'évaluation du stage ou mission entreprise dont le coefficient est de 10 ainsi que le projet tuteuré. La moyenne générale est calculée sur l'ensemble des modules pondérés de leur coefficient. Conformément à l'article du sus arrêté la licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tutoré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tutoré et du stage.
Lorsqu'il n'a pas été satisfait au contrôle des connaissances et des aptitudes, l'étudiant peut conserver, à sa demande, le bénéfice des unités d'enseignement pour lesquelles il a obtenu une note égale ou supérieure à 8 sur 20.
Lorsque la licence professionnelle n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par notre établissement.

Validation des U.E.
Une UE est définitivement acquise et validée dès lors que la moyenne calculée sur l'ensemble des modules (affectés des coefficients) qui la composent est supérieure ou égale à 10 sur 20. Cette compensation entre

éléments constitutifs d'une unité d'enseignement s'effectue sans note éliminatoire toujours conformément à l' arrêté de novembre 1999

Selon les modules, les méthodes et modalités pédagogiques appliquées en cours et le domaine et les contenus (professionnel ou académique), des d'évaluations sont mises en place

Evaluation des connaissances acquises à l'IUT &CFA
- Contrôle continu
- Evaluation finale en fin du module
- Travaux de groupes
- dossiers des mémoires
- Evaluation des savoir-faire

Quatre simulations :
- un entretien de prospection
- un entretien de négociation
- la présentation et argumentation d'une offre de solution économiquement viable, socialement responsable et respectueuse de l'environnement
- la soutenance orale du mémoire (conduite d'un projet commercial dont la problématique est identifiée en entreprise. Les préconisations doivent être proposées à l'entreprise.

Stages

Stage ou mission entreprise (10h / 10 ECTS) pour les 2 semestres.

Calendrier(s)

septembre N à septembre n+1

Perspectives professionnelles

Vous pourrez exercer dans tout type de secteurs, en particulier ceux qui ont un lien direct avec la transition écologique et sociale (grande distribution, agriculture, green business, entreprises à mission, associations, etc.), en intégrant une dimension durable et responsable dans votre métier.

Vous pouvez également viser des postes plus spécifiques tels que :

- Chargé.e d'affaires ;
- Technico-commercial ;
- Chargé.e de mission RSE ;
- Chef.fe de projet en efficacité énergétique ;
- Responsable commercial.e en développement durable ;
- Conseiller.ère clientèle ;
- Chargé.e de communication en développement durable ;
- Consultant.e en Développement durable ;
- Investisseur.se socialement responsable ;
- Chargé.e de financement participatif ;

- Chargé.e de projet développement durable ;
- Responsable marketing et commercial ;
- Chargé.e de développement commercial et marketing ;
- Chef de secteur ;
- Responsable de rayon ;
- Chef.fe de produit ;

Etc.

Pour plus de précisions, téléchargez :
- la fiche devenir professionnel réalisée à partir de l'enquête menée auprès des diplômés 2019 de cette licence professionnelle.
- la liste des emplois, missions et salaires 30 mois après la LP, promotions 2008 à 2019.

Poursuites d'études à l'UVSQ

La licence professionnelle a été conçue pour accéder à l'emploi. Elle n'a pas pour objectif la poursuite d'études, même si celle-ci peut être envisagée.

Adresses et coordonnées

IUT de Mantes-en-Yvelines
7 rue Jean Hoët
78200 MANTES LA JOLIE
Tél.: : 01 39 25 33 40

Enseignant responsable de formation :
Jeremiah Chiumia
jeremiah.chiumia@uvsq.fr

Secrétariat :
Philémon Van Hemens
philemon.van-hemens@uvsq.fr
Tél.: 01 39 25 33 89

Reprise d'études :
Valérie Lemeille
01 39 25 33 10
valerie.lemeille@uvsq.fr

Direction des Études, de la Formation et de l'Insertion Professionnelle (DEFIP)
Service Orientation et Insertion Professionnelle
oip.defip@uvsq.fr