

## LICENCE PROFESSIONNELLE TECHNICO-COMMERCIAL, PARCOURS CHARGÉ D'AFFAIRES EN VENTE DE SOLUTIONS DURABLES

DOMAINE(S) :

**DROIT - ECONOMIE - GESTION**

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

Les entreprises 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. Elle nécessite un accompagnement dans la formation de collaborateurs d'une autre dimension. Dans le cas des marchés du "business to business", les entreprises ont besoin de chargés d'affaires aptes à proposer des solutions sur mesure, économiquement viables, respectueuses de l'environnement et socialement responsables. 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.

La licence "Chargé d'affaires en vente de solutions durables" se positionne comme une formation professionnalisante qui vise à former des chargés d'affaires capables d'intégrer et de prendre en compte la

dimension 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 des filiales du groupe Veolia (activités : Eau, Propreté, Energie) dans le cadre d'un partenariat avec le CFA de l'Institut de l'Environnement Urbain.

Certains modules professionnels sont adaptés pour tenir compte des spécificités métiers et de la nature des secteurs d'activités de l'apprentissage.

La formation est dispensée par des enseignants-chercheurs, des enseignants ainsi que par des professionnels. Elle est organisée en partenariat avec l'Institut de l'Environnement Urbain.

Les enseignements ont lieu à l'IUT de Mantes et Yvelines en partie et, selon la nature de l'entreprise d'accueil de l'étudiant (apprentissage), au campus du partenaire de la Licence (Jouy-le-Moutier).

La formation est effectuée en alternance, selon un rythme hebdomadaire.

Durée de la formation : douze mois.

## Compétences développées

---

Le "Chargé d'affaires en vente de solutions durables" répond à une double logique de développement pour les entreprises. Il s'agit de vendre une solution sur mesure au client en tenant compte :

- des besoins du client sur l'ensemble de son processus de production avec des missions traditionnelles de technico-commercial (prospection commerciale, élaboration d'offres produits standards, négocier et suivre les offres commerciales)
- des enjeux du contexte développement durable intégrant les aspects économiques, sociaux et environnementaux.

Le chargé d'affaires en vente de solutions durables doit ainsi développer des compétences dans le domaine du développement durable et dans toutes les étapes du processus de vente : dans les phases de prospection, de réponse aux appels d'offre, d'élaboration de la solution, de négociation de la solution, de réalisation de la solution, ainsi que dans la phase de suivi.

## Partenaires

---

Institut de l'Environnement Urbain.

## Conditions d'admission

---

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 dans la vente ou le commerce, ainsi que par un projet professionnel cohérent.

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).

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

commerciaux (ventes inter-entreprises de produits-solutions, avec la dimension « développement durable ») ;  
- aux étudiants ayant un parcours dans les domaines de la gestion, du commerce ou de l'économie et souhaitant se spécialiser dans le métier de la vente d'affaires.

**Niveau de recrutement** : Bac + 2

## Inscription

---

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

Tout étudiant étranger résidant à l'étranger doit se renseigner auprès de l'espace Campus France de son pays avant de faire une demande d'inscription dans notre établissement : <http://www.campusfrance.org>

## 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

## Inscription en alternance

---

Pour candidater, merci d'adresser vos dossiers de candidature à l'adresse mail suivante: [lpvsd.campusve@veolia.com](mailto:lpvsd.campusve@veolia.com)

## 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

---

La formation permet d'accéder, selon la nature du parcours initial de l'étudiant, à des emplois dans les :

- **métiers du commerce et de la vente** : Chargé d'affaires, Cadre technico-commercial , Attaché commercial en services auprès des entreprises, Attaché commercial en biens d'équipements professionnels, Cadre de gestion administrative des ventes.

Pour plus de précisions, téléchargez :

- la fiche devenir professionnel réalisée à partir de l'enquête menée auprès des diplômés 2016 de cette licence professionnelle.
- la liste des emplois et missions occupés 30 mois après la LP, promotions 2008 à 2016

## 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 :**

Jean-Luc GUERVIN

### **Secrétariat :**

Taoufa HANID

Tél.: 01 39 25 33 65

lpvds.iut-mantes@uvsq.fr

### **Formation Continue:**

Virginie VAUVERT

Tél. : 01 39 25 33 51

virginie.vauvert@uvsq.fr

## **Direction des Études, de la Formation et de l'Insertion Professionnelle (DEFIP)**

Service Orientation et Insertion Professionnelle

Tél : 01 39 25 56 10

[orientationsqy.defip@uvsq.fr](mailto:orientationsqy.defip@uvsq.fr)

### **Contacts formation continue**

---

Pour accéder à la formation continue, veuillez remplir le dossier de candidature [RTF - 618 Ko] à l'ordinateur, avant de l'imprimer et de le signer.

Vous souhaitez obtenir ce diplôme par validation de vos acquis, contactez notre pôle VAE : [vae@uvsq.fr](mailto:vae@uvsq.fr)