

Licence professionnelle

Technico commercial - Vente et commercialisation de produits industriels

- › formation continue
- › formation en alternance
- › formation initiale

Durée : 1 an

BAC +3

Année universitaire : 2026-2027



■ Présentation

La Licence professionnelle est une formation qui existe depuis 2001, qui forme des technico-commerciaux.

Le lieu d'enseignement est l'IUT d'Evry-Val-d'Essonne.

[Lien vers la fiche de l'IUT](#)

Objectifs

La Licence Professionnelle a pour vocation de former des technico-commerciaux sédentaires et itinérants appelés à terme à devenir des cadres responsables de points de vente ou de centres de profit (chef d'Agence ou Responsable d'Enseigne Commerciale) dans des PME, dans des Directions Commerciales ou Marketing (Grandes Entreprises).

Savoir-faire et compétences

La Licence Professionnelle permet aux apprentis d'acquérir une expérience pratique des techniques de vente et de négociation, de maîtriser des outils conceptuels dans le domaine du marketing et de se spécialiser dans la famille des produits industriels.

Les apprentis possèdent, à terme, une double compétence :

- › Une compétence technique résultant de leurs études antérieures
- › Une compétence commerciale acquise au cours de la licence.

Durée

1 an

Dates

De début octobre à fin septembre.

■ Organisation

Les apprentis formés dans le département Techniques de Commercialisation Evry, par les compétences cumulées, acquises en cours et dans l'entreprise, possèdent une vision globale des organisations et sont directement opérationnels dans l'entreprise au terme de la licence professionnelle. Ils sont alors à même d'occuper des postes de responsabilité, variés et évolutifs.

Dans ce but, la formation est organisée selon trois priorités :

- › dispenser des connaissances fondamentales (culture générale et technologique),
- › faire acquérir des méthodes de travail individuelles et en équipe,
- › développer les qualités personnelles des apprentis (autonomie, initiative, responsabilité).

Le contenu pédagogique est articulé autour de quatre grands domaines décomposés en huit unités d'enseignement (U.E.).

Un enseignement général d'une durée de 130 heures destiné à apporter des outils de manière à faciliter la communication en entreprise :

- › Communication
- › Economie Appliquée
- › Sciences des Organisations

Un enseignement professionnel d'une durée de 288 heures destiné à acquérir des compétences commerciales pour devenir un bon technico-commercial directement opérationnel dans l'entreprise à l'issue de la formation :

- › Environnement Economique et Juridique
- › Approches des Marchés
- › Techniques Commerciales
- › Informatique

Rythme d'alternance

Le rythme de l'alternance se caractérise par des blocs de semaines groupés (2 à 3 semaines en centre de formation et 4 à 5 semaines en entreprise), du début du mois d'octobre à la fin du mois de septembre de l'année suivante.

Stages

Un stage de 16 semaines est possible pour les étudiants inscrits en formation initiale.

Stages et projets tutorés

Les projets tutorés sont des actions menées sur le long terme (tout au long de l'année), en autonomie et en réponse à un besoin d'un commanditaire professionnel. Elles font une large place à l'initiative des étudiants et sont complémentaires des missions en entreprise et sont encadrées par un enseignant de la formation. Après une validation des projets tutorés par un jury, les étudiants seront évalués à deux reprises par ce même jury (évaluation intermédiaire et évaluation finale), par le biais d'un rapport et d'une soutenance.

Contrôle des connaissances

Les connaissances sont évaluées par un contrôle continu.

[Télécharger le règlement des études et charte des examens](#)

[Télécharger les modalités de contrôle des connaissances](#)

En savoir +

- › **Consulter la fiche sur le site de l'IUT :**
<https://www.iut-evry.fr/nos-formations/lp/lp-technico-commercial-parcours-vente-et-commercialisation-de-produits-industriels/>

Modalité d'accès

Admission

Pour les étudiants français : [eCandidat](#) (en cas de problème de connexion, utilisez la touche F5 de votre clavier)

Pour les étudiants étrangers : [Comment s'inscrire](#)

Attention :

- à partir de **deux années d'interruption d'études consécutives** ou si vous envisagez un **contrat de professionnalisation**, vous ne devez pas candidater sur eCandidat. Vous relevez de la Formation Continue (adultes en reprise d'études) vous devez contacter le Service Commun de Formation Continue : ✉ fc@univ-evry.fr
- **par contre, si vous envisagez un contrat d'apprentissage (ouvert aux moins de 30 ans)**, vous devez candidater via eCandidat **dans tous les cas**.

Conditions d'admission

Être titulaire d'un BAC+2 du Secteur Secondaire :

- › **de DUT secondaires** : Génie Mécanique et Productique, Génie Civil, Génie Thermique et Energie, Génie Electrique, Informatique, Génie Biologique, Mesures Physiques, ...
- › **de BTS secondaires** : Informatique Industrielle, Electrotechnique, Conception de Produits Industriel, Génie Mécanique, Enveloppe du Bâtiment, Mécanique

et Automatismes Industriels, Optique, Biologie, Biochimie, Technico-Commercial, ...

- › de L2 et L3 scientifiques : STI, MAS, SDV, MIAS, SDM.

Admission sur dossier puis sur entretien individuel.

Dépôt de candidature : de mars à juillet.

Pré-requis nécessaires

Avoir acquis des compétences techniques dans le parcours universitaire et professionnel antérieur.

Validation des Acquis de l'Expérience

Obtention du diplôme par VAE possible.

Et après

Poursuite d'études

Poursuite d'étude possible en alternance dans un domaine de spécialisation: achat, ingénieur d'affaires. La licence n'a toutefois pas vocation à la poursuite d'étude et permet d'être directement opérationnel dans le marché du travail.

Insertion professionnelle

Débouchés

- › Conseiller de clientèle sédentaire
- › Négociateur itinérant
- › Chef de produits
- › Technico-commercial sédentaire
- › Bureau d'études
- › Acheteur en secteur industriel.

Statistiques, devenir des étudiants

Bonne insertion professionnelle. Les étudiants se voient proposer une embauche en CDI à l'issue de la formation

par leur entreprise et sont très demandés sur le marché de l'emploi. Insertion professionnelle à moins de 6 mois.

Admission

Être titulaire d'un BAC+2 du Secteur Secondaire :

- › de **DUT secondaires** : Génie Mécanique et Productique, Génie Civil, Génie Thermique et Energie, Génie Electrique, Informatique, Génie Biologique, Mesures Physiques, ...
- › de **BTS secondaires** : Informatique Industrielle, Electrotechnique, Conception de Produits Industriel, Génie Mécanique, Enveloppe du Bâtiment, Mécanique et Automatismes Industriels, Optique, Biologie, Biochimie, Technico-Commercial, ...
- › de **L2 et L3 scientifiques** : STI, MAS, SDV, MIAS, SDM.

Admission sur dossier puis sur entretien individuel.

Dépôt de candidature : de mars à juillet.

Contrôle des connaissances

Les connaissances sont évaluées par un contrôle continu.

[Télécharger le règlement des études et charte des examens](#)

[Télécharger les modalités de contrôle des connaissances](#)

Infos pratiques

Accès RER D (Evry-Courcouronnes)

Programme

Moyenne générale

Formation professionnelle	20 ECTS
- Projet tutoré	8 ECTS
- Projets tutorés	8 ECTS
- Exercer le métier de technico-commercial en entreprise	12 ECTS
- Soutenance professionnelle	6 ECTS
- Rapport professionnel	6 ECTS
Maîtrise du contexte	21 ECTS
- Communiquer et interagir en entreprise	10 ECTS

- Anglais 1	1.5 ECTS
- Expression et culture 1	1.5 ECTS
- Informatique appliquée 1	1 ECTS
- Psychosociologie des organisations	2 ECTS
- Expression et culture 2	1.5 ECTS
- Informatique appliquée 2	1 ECTS
- Anglais 2	1.5 ECTS
- Comprendre l'environnement économique	6 ECTS
- Economie d'entreprise	2 ECTS
- Histoire des techniques	1 ECTS
- Droit et fiscalité	3 ECTS
- Intégrer les techniques comptables et les méthodes qualité	5 ECTS
- Calculs économiques	2 ECTS
- Gestion comptable et financière	3 ECTS
Maîtrise de la vente	19 ECTS
- Développer la clientèle	9 ECTS
- Techniques du commerce international	2 ECTS
- Marketing fondamental	2 ECTS
- Marketing direct	1 ECTS
- Qualité	2 ECTS
- Marketing industriel	2 ECTS
- Maîtrises des techniques commerciales	10 ECTS
- Distribution industrielle	1 ECTS
- Logistique	1 ECTS
- Vente et négociation	3 ECTS
- Communication commerciale	2 ECTS
- Gestion de la force de vente	2 ECTS
- Achats	1 ECTS