

LICENCE PRO

Technico-commercial PME-PMI, parcours bois



FORMATION
EN ALTERNANCE
CONTRAT DE PRO



DURÉE
DES ÉTUDES
1 AN



DIPLÔME D'ÉTAT
BAC+3

OBJECTIFS & PRÉSENTATION

La licence professionnelle technico-commercial PME-PMI parcours bois forme en 1 an des professionnels attachés aux techniques de négociation commerciale et au marketing, tout en maîtrisant parfaitement les produits bois et leurs marchés.

Grâce à sa connaissance technique du matériau bois et de ses dérivés, le titulaire de cette licence professionnelle est l'intermédiaire idéal entre l'entreprise, ses produits et le marché.

En partenariat avec



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DU BOIS
Sciences et
technologies
des matériaux
biosourcés

makers
by nature

COMPÉTENCES VISÉES

Les professionnels du commerce du bois connaissent parfaitement leurs produits, les secteurs bois et les contraintes qui leur sont propres. A l'issue de la formation, le diplômé est capable de :

- Prospecter de nouveaux clients, organiser des actions commerciales (mailings, animations...).
- Construire des argumentaires adaptés aux produits et aux marchés.
- Négocier les contrats et veiller au bon approvisionnement des clients ou des points de ventes.
- Analyser la situation financière de l'entreprise, les risques encourus sur de nouveaux marchés et élaborer les documents nécessaires au dialogue avec les différents partenaires.

PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT

Animer et communiquer (10 ECTS)

- Langue vivante
- Expression et communication commerciale
- Méthodologie et conduite de projets

Connaître l'entreprise et son environnement (6 ECTS)

- Environnement économique et juridique
- Nouvelles techniques managériales
- Analyse des marchés

Maîtriser les outils de gestion (10 ECTS)

- Contrôle de gestion
- Politique des achats
- Gestion des flux
- Démarche qualité
- NTIC dans l'entreprise

Acquérir la démarche marketing (8 ECTS)

- Marketing
- Stratégie de développement commercial de la PME/PMI

Distribuer sur les marchés (6 ECTS)

- Négociation commerciale et gestion de la force de vente.
- Techniques du commerce international

Projet tuteuré (8 ECTS)

Période en entreprise (12 ECTS)

ORGANISATION

La formation se déroule principalement à Saint-Nazaire et dans l'entreprise (35 semaines).

Le jeudi après-midi, les étudiants viennent à l'ESB pour suivre les enseignements spécifiques au bois.



T +33 (0)2 40 17 81 10
admitc@univ-nantes.fr
www.iut-sn.univ-nantes.fr

Atlanpôle - BP 10605
Rue Christian Pauc
F - 44306 Nantes Cedex 3

T +33 (0)2 40 18 12 12
contact@esb-campus.fr

ALTERNANCE ET PROJET

Période en entreprise

Cette formation est ouverte en contrat de professionnalisation.

L'alternance s'effectue de septembre à mars (7 mois), à raison de 3 semaines en entreprise et 3 semaines en formation. L'étudiant est ensuite dans l'entreprise en continu d'avril à août (5 mois).

Projet tuteuré

Ce projet consiste en la création de nouvelles activités spécifiques aux marchés bois et produits dérivés : veille et étude de marchés, business plan...

Les étudiants abordent concrètement diverses notions de la vie professionnelle : fonctionnement de l'entreprise, marché, bassin d'activités, économie d'entreprise, rentabilité.

ADMISSION

Pré-requis pour candidater

- L2 scientifique.
- BTS DRB, SCBH et BTSA gestion forestière.

Les candidats doivent être éligibles au contrat de professionnalisation.

Inscription

La sélection se fait sur étude de dossier et entretien de motivation.

Les inscriptions se déroulent sur le site web de l'IUT de Saint-Nazaire.

L'admission définitive est soumise à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise.

MÉTIER ET DÉBOUCHÉS

Secteurs d'activités

A l'issue de la formation, les diplômés interviennent dans les entreprises de la filière bois : exploitation forestière et sciage, entreprise de l'emballage, construction et bâtiment, ameublement et nautisme, entreprise de négoce de matériaux, grande surface de bricolage.

Fonctions exercées

- Technico-commercial pour les produits d'origine forestière, les produits bois transformés et matériaux dérivés.
- Technico-commercial administration des ventes : grands comptes, import /export.
- Responsable de produits / de clientèle.
- Responsable d'agences ou de filiales.
- Reprise ou création d'entreprise.

Les informations contenues dans ce document sont données à titre indicatif. Elles sont non contractuelles et ne sauraient engager la responsabilité de l'ESB ou de son partenaire.



T +33 (0)2 40 17 81 10
admitc@univ-nantes.fr
www.iut-sn.univ-nantes.fr

Atlanpôle - BP 10605
Rue Christian Pauc
F - 44306 Nantes Cedex 3

T +33 (0)2 40 18 12 12
contact@esb-campus.fr

www.esb-campus.fr

