



| | | |
|-------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Intitulé | Licence professionnelle | |
| Mention(s) | Technico-commercial(e) | |
| | Parcours | Technico-commercial(e) en PME PMI |

- Secteurs d'activités et emplois accessibles par le détenteur du diplôme :

Secteurs d'activité : il n'y a pas de spécialisation sectorielle. Des branches très variées sont concernées (minoterie, textile, bâtiments, chimie, cosmétiques....) aussi bien en lien avec le secteur secondaire qu'avec le secteur tertiaire (entreprises de distribution de matériel...)

Emplois accessibles :

- immédiatement après la formation : emplois de technico-commercial(e), ou chargé(e) d'affaires, ou commercial(e)
- après quelques années d'expérience : postes de collaborateur direct du responsable de l'entreprise en charge du développement, de responsable d'agence...

| Compétences | Types d'activités |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en œuvre la politique commerciale définie par la direction, dans un secteur géographique et dans un domaine (type de marché, de produit, de clientèle) | Être capable de s'approprier un produit ou un service à dominante technique et de l'inscrire dans le contexte de son client, dans un contexte commercial à forte connotation logique de résultat |
| | Mobiliser les outils adaptés pour comprendre et appréhender la politique commerciale de l'entreprise dans un contexte international |
| | Exploiter les données commerciales pour optimiser les résultats |
| | Assurer le suivi des ventes |
| | Concevoir et réaliser des outils d'aide à la vente tels que des plaquettes commerciales, un site en tenant compte de la concurrence et des coûts |
| <ul style="list-style-type: none"> • Gérer et développer un portefeuille de clients dans un secteur à dominante technique | Identifier les forces et faiblesses de l'entreprise, les opportunités et menaces de l'environnement, dans un contexte dynamique |
| | Faire évoluer l'offre de l'entreprise, en considérant que les attentes du marché sont en permanence évolutives, pour satisfaire les exigences de rentabilité de l'entreprise |
| | Identifier les clients dormants et les prospects pertinents, vu le ciblage défini |
| | Analyser l'efficacité de sa pratique de prospection dans un souci d'optimisation des résultats |
| | Mettre en place des outils d'aide à la prospection |
| | Mettre en place des outils de suivi |
| | Identifier et mettre en place des actions correctrices en cas de résultats insuffisants par rapport aux objectifs |
| | Établir et tenir un rétro-planning |
| | Animer une équipe pour atteindre les objectifs en l'organisant, en la manageant, en s'appropriant les principaux leviers d'animation et outils de gestion |

| | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Proposer des solutions techniques afin d'adapter les produits et les services à la demande de la clientèle. | Comprendre les flux de l'entreprise (matériels, informationnels, monétaires...) |
| | Établir un devis |
| | Calculer les remises possibles |
| | Définir les conditions de livraison |
| | Gérer les avoirs et les litiges |
| | Réaliser un plan de découverte du client afin d'identifier ses besoins |
| | Appréhender les facteurs clés de succès d'une stratégie marketing et de sa traduction au niveau des différentes variables des marketing mix |

**Compétences transverses
(dont professionnelles et méthodologiques transverses)**

Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale

Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.

Travailler en équipe autant qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.

Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.

Se mettre en recul d'une situation, s'auto évaluer et se remettre en question pour apprendre.

Identifier et sélectionner diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet.

Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation

Développer une argumentation avec esprit critique.

Apprendre à appréhender une situation particulière, à identifier une difficulté et à formuler une réponse adaptée

Compétences « bureautiques » transverses :

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

Compétences linguistiques transverses :

Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

Comprendre et se servir aisément de l'expression écrite et orale en langue anglaise.

Mobiliser un vocabulaire générique et professionnel technique en langue anglaise.