

Licence professionnelle Technico-Commercial – Communication et multimédia

La licence professionnelle "technico-commercial option communication et multimédia" forme des commerciaux de terrain, capables d'encadrer également une petite équipe de vendeurs, pour des produits ou services liés à la communication, aux arts graphiques,..

Mise en avant

La licence professionnelle Communication et multimédia forme des commerciaux de terrain, capables d'encadrer également une petite équipe de vendeurs, pour des produits ou services liés à la communication, aux arts graphiques, à l'informatique et au multimédia.

Depuis septembre 2017 la structure de la formation de la licence professionnelle s'organise en trois grands domaines :

- **Formation commerciale** : connaître l'environnement commercial de l'entreprise, savoir vendre, savoir conseiller le client, savoir gérer et administrer. *Les matières correspondantes sont* : économie d'entreprise, business game, négociation commerciale, droit commercial, gestion commerciale et marketing, management commercial, comptabilité.
- **Marchés et produits** : connaître les marchés et produits, les grandes évolutions technologiques, situer les marchés et produits par rapport à la concurrence. *Les matières correspondantes sont* : stratégie de communication, imprimerie et arts graphiques, les devis, Infographie, communication numérique.
- **Formation générale** : gérer son temps, organiser son travail, animer une équipe, conduire une réunion, travailler en équipe, se préparer au recrutement, pratiquer l'anglais. *Les matières correspondantes sont* : outils informatiques de la vente, marché du travail, droit du travail, organisation personnelle, animation et conduite de réunion, insertion professionnelle, anglais.

Présentation



UFR LANGUES,
CULTURES ET
COMMUNICATION

UNIVERSITÉ

Clermont Auvergne

L'essentiel

Nature de la formation

Diplôme national

Durée de la formation

- 1 an

Public

Niveau(x) de recrutement

- Baccalauréat +2

Langues d'enseignement

- Français

Rythme

- En alternance
- Contrat d'apprentissage

Lieu(x) de la formation

- Vichy

Enjeux

La licence professionnelle "technico-commercial option communication et multimédia" forme des commerciaux de terrain, capables d'encadrer également une petite équipe de vendeurs, pour des produits ou services liés à la communication, aux arts graphiques, à l'informatique et au multimédia.

La licence n'a pas de concurrence directe dans l'offre globale de formation en France.

Les secteurs de l'imprimerie, de la reprographie, des arts graphiques ainsi que celui des produits et services informatiques et multimédia connaissent aujourd'hui une situation très concurrentielle.

Avec le développement des réseaux d'échanges de données, cette concurrence n'est plus seulement nationale, mais européenne et internationale.

Les commerciaux, pour être performants, ont besoin de bien connaître les marchés ainsi que les produits et services qui sont offerts, lesquels présentent de plus en plus une haute technicité et évoluent très rapidement.

Ils doivent être capables d'accompagner la demande de clients parfois mal informés et de fournir du conseil spécialisé.

Dans ce contexte, il est intéressant de proposer une formation technico-commercial destinée à des candidats ayant déjà, par leur formation antérieure, une bonne connaissance d'un domaine tel que l'informatique, le multimédia ou la communication et qui leur offre à la fois une formation générale à la vente et une connaissance spécifique et concrète des marchés et produits de ces secteurs.

A l'issue de la formation, les diplômés doivent maîtriser les techniques de prospection, de négociation et de conseil à la clientèle, savoir assurer le suivi des commandes en relation avec les services concernés de l'entreprise, savoir maintenir et développer leur portefeuille clients.

Spécificités

30% du volume horaire d'enseignement est assuré par des représentants du monde professionnel.

A sa création, la licence a reçu l'appui de la structure régionale des DCF (Dirigeants Commerciaux de France) et du 2CIA (association regroupant les professionnels de la communication de la région d'Auvergne).

Liste non exhaustive des organismes ayant donné leur appui à la formation ou entreprises intervenants dans la formation :

- des imprimeries (Siman, De Bussac),
- des entreprises du secteur de la reprographie (Chaumeil),
- des régies publicitaires (Centre France Publicité (groupe la Montagne), Publicom),
- des entreprises d'événementiel (Organicom, Aequateur),
- des agences de communication (BGC Toscane, Publicis Cachemire, Japa, AGM Communication),
- des agences multimédia (Amplitude, Périscope Création, Arthalys),
- des distributeurs de matériels informatiques (Areste).

Lieux

Pôle universitaire de Vichy

1, Avenue des Célestins

03200 VICHY

<https://www.vichy-universite.com/>

Contacts

UFR Langues, Cultures et Communication

Université Clermont
Auvergne 34, avenue
Carnot TSA 60401
63001 Clermont-Ferrand
Cedex1

Responsable(s) de formation

dpt.infocom.lcc@uca.fr
+33(0)470304361
<https://lcc.uca.fr/>

Contacts administratifs

Contacts administratifs
Responsables
pédagogiques

[https://www.uca.fr/
/formation/candidature-
et-inscription](https://www.uca.fr/formation/candidature-et-inscription)

Admission

Pré-requis

Niveau(x) de recrutement

Baccalauréat +2

Série de bac préconisée

Spécialité Numérique Spécialité Sciences économiques

Formation(s) requise(s)

La licence professionnelle "technico-commercial option communication et multimédia" est ouverte aux étudiants ayant validé un niveau Bac+2 et spécialisés dans un ou plusieurs des secteurs suivants :

- imprimerie et arts graphiques, reprographie- communication (régie publicitaire, objets publicitaires et cadeaux d'entreprise, prospection pour les agences de communication,..)
- informatique et secteurs liés (réseaux, télécommunications, etc.)
- multimédia (création de sites, web-marketing, services de commerce électronique, etc.).

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

La capacité d'accueil en licence professionnelle "technico-commercial option communication et multimédia" est limitée à 20 places.

Le recrutement se fait sur dossier (Le portail pour les candidatures sera "e-candidat" en 2021/2022) et audition.

Dates importantes:

Les dossiers sont à retourner au plus tard pour le à *déterminer*.

Date de jury : à *déterminer*

Date de publication des admissibles : à *déterminer*

La confirmation d'admission sera communiquée aux candidats le à *déterminer* au plus tard.

Programme

Les informations ci-dessous sont données à titre indicatif et peuvent faire l'objet de mises à jour.

LP Technico-commercial parc. Communication et multimédia

LP Technico-commercial parc. Communication et multimédia

- **Licence Pro TECHNICO-COMMERCIAL**
 - Semestre 1 LP TECHNICO-COMMERCIAL
 - 1 DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
 - 1.1 Vente 1 *9 crédits*
 - Négociation en anglais
 - Gestion commerciale
 - Outils informatique de la vente

- 2 CONNAISSANCES PRODUITS MULTIMEDIAS ET OUTILS NUMERIQUES
 - 1.2 Champs multimédia *6 crédits*
 - Imprimerie arts graphique
 - Devis et régie publicitaire
 - 1.3 Outils numériques *6 crédits*
 - Infographie
 - Communication numérique
 - Stratégie de communication
- 3 COMMUNICATION ET MANAGEMENT
 - 1.4 Communication *3 crédits*
 - Organisation et développement personnel
 - Techniques d'expression
- 4 INITIATION ANALYSE JURIDIQUE ET FINANCIERE
 - 1.5 Environnement de la vente *3 crédits*
 - Economie d'entreprise
- 5 PROFESSIONNALISATION
 - 1.6 Langue de spécialité 1 *3 crédits*
 - Anglais commercial
 - Business Game
- Semestre 2 LP TECHNICO-COMMERCIAL
 - 1 DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
 - 2.1 Vente 2 *3 crédits*
 - Négociation commerciale
 - 3 COMMUNICATION ET MANAGEMENT
 - 2.2 Management *3 crédits*
 - Pratique managériale
 - 4 INITIATION ANALYSE JURIDIQUE ET FINANCIERE
 - 2.3 Env. de la vente 2 *3 crédits*
 - Droit des contrats
 - Droit des sociétés
 - Analyse financière
 - Marché du travail
 - 5 PROFESSIONNALISATION
 - 2.4 Langue de spécialité 2 *9 crédits*
 - Anglais commercial
 - Projet tutoré – rapport et soutenance
 - Insertion professionnelle
 - 6 STAGE / ALTERNANCE
 - 2.5 Activités professionnelles *12 crédits*
 - Stage

Stage(s)

Stage(s)

Oui, obligatoires

Informations complémentaires sur le(s) stage(s)

- Un stage obligatoire de 16 semaines minimum.
- Le stage de longue durée permet aux étudiants de s'insérer dans un organisme professionnel pour y consolider leur expérience et ainsi préparer leur insertion professionnelle.
- La recherche de stage sera conçue comme un entraînement à la recherche d'emploi.
- Le projet tuteuré collectif doit répondre à une demande réelle d'une entreprise locale.
- Les travaux sont réalisés par des groupes de 2 à 4 étudiants. Ils sont encadrés par des enseignants de la formation.

Séjour(s) à l'étranger

Informations complémentaires sur le(s) séjour(s) à l'étranger

La dimension internationale est renforcée :

- un contenu en langue de spécialité est développé (par exemple, le cours d'anglais est centré sur la communication et le marketing)
- développement de cours en langue. (Ex : un cours de négociation commerciale en Anglais).
- "un business game" est organisé par un professeur de gestion anglophone
- Recrutement d'étudiants -à mobilité entrante- issus d'un pays de la communauté européenne ou de l'international
- Le stage à l'étranger sera valorisé.

Organisation pédagogique des langues étrangères

La licence professionnelle "technico-commercial option communication et multimédia" est dispensée pour l'essentiel en langue française.

L'enseignement en langue étrangère (l'anglais) est pratiqué et renforcé:

- cours de spécialité en anglais "business game"
- environ 15% des cours dispensés sont en anglais.

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac +3

Compétences visées

Activités visées / compétences attestées

Parmi les compétences visées on trouve :

- mobiliser les concepts, inhérents à la gestion, indispensables pour conduire un acte de commercial (gestion commerciale, étude de marché, droit, gestion comptable)

- mobiliser les techniques, tactiques et méthodes relatives à la pratique de la négociation commerciale afin de devenir un acteur professionnel dans le domaine du multimédia
- maîtriser les outils spécifiques des différents secteurs du multimédia : Communication, imprimerie, informatique, infographie...
- apprendre les modes de management : développer des aptitudes d'écoute, d'empathie et de bon sens.

En synthèse, être capable de développer une double compétence technique et commerciale dans les domaines du multimédia.

Poursuites d'études

A l'issue de la formation, les étudiants recherchent un emploi, ce qui est la vocation d'une licence professionnelle. A la sortie de la licence, le niveau d'insertion professionnelle et professionnalisante est d'environ 70%.

Passerelles et réorientation

L'étudiant inscrit en licence professionnelle "technico-commercial option communication et multimédia" peut se réorienter sous certaines conditions vers une licence Information-communication ou vers une licence technico-commercial.

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité

La licence professionnelle "technico-commercial option communication et multimédia" débouche sur les secteurs de l'entreprise liés à la vente et à la négociation dans les domaines du multimédia (vendre un site internet, vendre une prestation de communication, vendre de l'imprimerie...).

Elle débouche également sur l'encadrement et le management commercial.

Insertion professionnelle

Métiers actuels et futurs visés :

- Technico-commercial
- Chef de secteur
- Assistant marketing et communication
- Assistant chef de produit
- Chef de publicité (vendeur d'espace)
- Responsable/chargé de communication