



La licence professionnelle recouvre plusieurs domaines d'activités :  
vente, location et achat de matériels, neufs ou d'occasion, de travaux publics ou de véhicules industriels ;  
location de matériels et gestion d'un parc de machines ;  
service de maintenance des matériels et des véhicules industriels.

UNICAEN | IUT CAEN | LICENCE PROFESSIONNELLE

## RENSEIGNEMENTS

adresse Université de Caen Normandie  
IUT Caen  
Boulevard Maréchal Juin · CS 14032 · 14032 Caen Cedex 5

téléphone 02 31 56 70 86

formation iut.caen.tc@unicaen.fr

scolarité iut.caen.scolarite@unicaen.fr

formation continue & en alternance  
02 31 56 70 15  
iut.caen.fca@unicaen.fr

RETROUVEZ PLUS D'INFORMATIONS

SUR NOTRE SITE INTERNET

1<sup>er</sup> décembre 2016 | UNICAEN | 2016



INSTITUT  
UNIVERSITAIRE  
DE TECHNOLOGIE

UNIVERSITÉ  
CAEN  
NORMANDIE

LICENCE PROFESSIONNELLE

## COMMERCIALISATION DE PRODUITS & SERVICES

VENTE ET LOCATION DE MATÉRIELS  
ET D'ÉQUIPEMENTS DE CHANTIER  
ET DE MANUTENTION

## CONDITIONS D'ACCÈS

Le recrutement à partir des dossiers de candidature est fait par un jury de professionnels et d'enseignants.

La formation s'adresse aux titulaires des diplômes suivants qui souhaitent s'orienter vers la commercialisation de produits complexes à forte valeur ajoutée (transversalité des secteurs) :

- DUT Techniques de commercialisation · TC, Gestion des entreprises et des administrations · GEA,
- Formation universitaire généraliste, type L2 Administration Economique et Sociale (AES), L2 d'Economie et de Gestion, Langues Etrangères Appliquées, etc.,
- BTS Négociation et relation client · NRC, BTS Management des unités commerciales · MUC,
- BTS Maintenance et après-vente des engins de travaux publics et de manutention · MAVETPM, BTS Après-vente automobile option Véhicules industriels · AVA VI, BTS Après-vente automobile option Véhicules particuliers · AVA VP, BTS Moteurs à Combustion Interne · MCI), etc.,

Dans le cadre de la formation continue sont concernés :

- les salariés occupant un poste dans les réseaux de distribution des constructeurs mais qui ne sont pas titulaires du diplôme requis ;
- les salariés souhaitant actualiser leurs connaissances dans les nouveaux outils d'organisation commerciale et de techniques de vente en face à face.

Une validation des acquis professionnels et personnels (VAPP) est mise en place pour permettre aux étudiants de formation continue n'ayant pas de diplôme de niveau Bac+2 de suivre les cours de la licence.

Cette validation se fait après examen d'un dossier de candidature et d'un entretien avec les responsables de la formation.

**Niveau de recrutement :** Bac+2

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- Connaissance du milieu
- Connaissance du produit
- Règlements Normes Garanties - Coûts d'exploitation
- Contrat de maintenance
- Marketing opérationnel
- Datamining / géomarketing
- Organisation et gestion de secteur
- Techniques de vente
- Gestion de la relation client
- Gestion de la force de vente
- Comptabilité
- Droit commercial
- Techniques de veille
- Moyens de financement
- Anglais
- Techniques d'expression écrite

## LIEU DE FORMATION

Caen, campus 2, IUT & Saint-Hilaire du Harcouët, Lycée Claude Lehec

## COMPÉTENCES ACQUISES

- assumer pleinement la gestion et le développement d'une zone géographique de vente ;
- répondre à des appels d'offre ;
- négocier des contrats de vente ou d'achat de matériels, en termes de spécificités techniques, de respect des normes environnementales, de prix, de délais de livraison, etc. ;
- suivre le déroulement du contrat de vente ou d'achat c'est-à-dire veiller au respect des clauses contractuelles ;
- prendre en charge le service après-vente et d'entretien des matériels ;
- répondre à des besoins spécifiques, en termes de location de matériels, s'il s'agit de l'activité principale de l'entreprise ;
- gérer les relations avec les clients ;
- participer à la politique commerciale d'une entreprise ;
- animer une équipe commerciale.

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Les grandes entreprises de matériels de travaux publics, de manutention et de véhicules industriels recherchent des vendeurs qui pourront renforcer ou remplacer dans les années à venir leur encadrement commercial et les forces de vente des réseaux de distribution. Elles représentent les constructeurs et les concessionnaires des différentes marques.

## POURSUITE D'ÉTUDES

La licence professionnelle a pour vocation une insertion professionnelle et ne constitue pas une étape dans le cadre d'une poursuite d'études.