

# COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS

Diplôme délivré par l'IUT de Mantes en Yvelines de l'UVSQ, en partenariat avec le CFAI Mecavenir, membre du réseau Pôles Formation UIMM

UVSQ  
UNIVERSITÉ PARIS-SACLAY  
IUT de Mantes  
CAMPUS DE MANTES EN YVELINES



## LES COMPÉTENCES

L'objectif de ce diplôme est de former pour les entreprises industrielles des cadres intermédiaires hautement qualifiés bénéficiant d'une double compétence technique et commerciale et ayant pour mission de :

**Mettre en œuvre une démarche marketing** dans les secteurs de l'industrie et/ou du service : identifier les besoins, analyser la concurrence, positionner l'offre, bâtir une politique d'action commerciale, informer l'entreprise des nouveaux besoins de la clientèle.

**Prospecter le marché et conduire une négociation** en totalité ou en partie, face à des acheteurs professionnels, développer des compétences relationnelles, mettre en place des méthodologies commerciales, acquérir des capacités d'analyse et d'adaptation aux différentes situations rencontrées, construire une politique d'action commerciale.

**Mettre en œuvre une stratégie d'achats à l'international responsable.**

**Mesurer les répercussions financières des activités et des choix commerciaux** sur la rentabilité, la liquidité, la solvabilité de l'entreprise.

**Assurer la veille technologique et commerciale,** mettre à jour en permanence ses propres compétences techniques.



## LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les entreprises industrielles : automobile, aéronautique, ferroviaire, maritime, agroalimentaire, biotechnologique, énergie etc ...

## LES MÉTIERS

Chargé d'Affaires, Acheteur dans l'industrie, Cadre technico-commercial, Responsable marketing, Attaché commercial export, Chargé de clientèle, Chargé de marketing, etc...

Le titulaire de cette licence est formé aux spécificités des marchés industriels et des services interentreprises dans les domaines de la vente, de l'achat et du marketing : technicité et complexité des produits, diversité et compétences des interlocuteurs, risque financier important lié à la négociation, commercialisation des produits et des services à caractère technique.

## TARIFS

Formation gratuite et rémunérée pour l'apprenti.  
Pour l'entreprise, la formation est prise en charge à 100% par l'OPCO dont elle dépend.

## PROGRAMME DES UNITES D'ENSEIGNEMENT

## SEMESTRE 1 - 30 ECTS\*

## Environnement économique et juridique de l'entreprise

7 ECTS, 1<sup>er</sup> semestre

- Environnement économique et industriel
- Management des droits de la propriété industrielle
- Droit social et droit du travail
- Droit commercial
- Culture scientifique et technique

## Outils de gestion

6 ECTS, 1<sup>er</sup> semestre

- Comptabilité de gestion
- Gestion de production
- Management de la qualité
- Distribution des produits et services industriels

## Outils de communication commerciale

6 ECTS, 1<sup>er</sup> semestre

- Techniques d'expression et de communication professionnelle
- Intelligence économique
- Anglais technique et commercial
- Développement des compétences relationnelles

## Fondamentaux des achats et de la logistique

8 ECTS, 1<sup>er</sup> semestre

- Marketing Achat et sourcing fournisseurs
- Négociation Achat
- Achats industriels et RSE
- Logistique industrielle
- Intercultural communication (en anglais)

## Activités en entreprise

4 ECTS, 1<sup>er</sup> semestre

- Activités en entreprise (formation en alternance)

## SEMESTRE 2 - 30 ECTS\*

## Outils du marketing industriel

8 ECTS, 2<sup>ème</sup> semestre

- Marketing des produits et services industriels
- Veille technologique et commerciale
- Économie circulaire
- Commercialisation des services industriels
- Fidélisation, plans d'actions et outils à l'ère du digital

## Management des achats

7 ECTS, 2<sup>ème</sup> semestre

- Supply chain management
- Techniques du commerce international
- Pilotage de l'activité Achat
- Achats spécifiques sectoriels
- International Business Negotiation (en anglais)
- International communication (en anglais)

## Activités en entreprise 2

10 ECTS, 2<sup>ème</sup> semestre

- Activités en entreprise (formation en alternance)

## Projets tuteurés

5 ECTS, 2<sup>ème</sup> semestre

**+** UN STAGE  
DE 2 SEMAINES  
EN IRLANDE

Enseignement intensif en anglais  
(préparation et passage au TOEIC)

\* Conformément au règlement des études de l'école, les blocs de compétences et les ECTS correspondants et validés restent acquis.

\*\* Sous réserve de la validation du CFVU

## LES MODALITES

## Durée

1 an en contrat d'apprentissage

## Rythme d'alternance

2 semaines en formation / 2 semaines en entreprise

## Admission

Sur étude du dossier de candidature et entretien de motivation avec jury mixte (IUT/CFAI Mecavenir)

## Lieux de formation :

I.UT. de Mantes-en-Yvelines  
7 rue Jean Hoët - 78200 Mantes-la-Jolie  
Tél : 01 39 25 33 40

CFAI MECAVENIR  
63 boulevard Salengro - 78711 Mantes-la-Ville  
Tél : 01 30 63 80 00

**JOURNÉES PORTES OUVERTES TOUS LES MERCREDIS DE JANVIER À JUILLET DE 13H30 À 16H30 SUR RENDEZ-VOUS**

Renseignements et inscriptions en ligne : [www.mecavenir.com](http://www.mecavenir.com)

et sur :    