



# Licence Professionnelle TC PSI

## Technico-Commercial

### en Produits et Services Industriels

#### Objectifs de la formation

Valoriser une compétence technique et développer des aptitudes commerciales d'acheteur ou de vendeur, en France mais aussi à l'International.  
Conduire un projet commercial. Promouvoir, vendre ou acheter des produits ou services industriels. Apprendre à prospecter et à négocier.

#### Métiers visés

Technico-commercial, Acheteur, Chargé d'Affaires, Responsable secteur, Assistant Marketing, ...

#### Publics visés

BTS (AEA, ATI, CIM, CIRA, CM, CPI, CRC, EEC, ELEC, ERO, FEE, IPM, MAI, MAVA, MI, PLAST, PM, ROC, SE, ...)  
DUT (GEII, GIM, GMP, GTE, INFO, MP, OGP, QLIO, HSE ...)  
DEUG scientifiques et technologiques  
Salariés en formation continue  
Demandeurs d'emploi.

#### Contenu de la formation

|   |   |
|---|---|
| <b>UE 1 : Outils de Gestion</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Gestion</li> <li>○ Informatique</li> <li>○ Mathématiques appliquées</li> <li>○ Qualité</li> </ul> <p style="text-align: right;"><i>76 heures</i></p> | <b>UE 2 : Environnement économique</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Economie</li> <li>○ Organisation des entreprises</li> <li>○ Droit</li> </ul> <p style="text-align: right;"><i>64 heures</i></p> |
| <b>UE 3 : Marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Marketing</li> <li>○ Marketing international</li> <li>○ Marketing industriel</li> </ul> <p style="text-align: right;"><i>80 heures</i></p>                   | <b>UE 4 : Négociation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vente</li> <li>○ Négociation</li> <li>○ Achat</li> </ul> <p style="text-align: right;"><i>102 heures</i></p>                                 |
| <b>UE 5 : Communication</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Anglais (Tests TOEIC et BULATS possibles)</li> <li>○ Communication</li> </ul> <p style="text-align: right;"><i>72 heures</i></p>                         | <b>UE 6 : Projet tuteuré</b><br>Capacité à réaliser en groupe un projet <p style="text-align: right;"><i>50 heures</i></p>  |
| <b>UE 7 : Parcours en entreprise</b> Mémoire (dossier et soutenance)  |   |

Et aussi une formation au « métier d'homme »

## Durée et Organisation de l'alternance

**12 mois dont ¼ du temps en formation (soit environ 1 semaine par mois) et ¾ du temps en entreprise.**

**Démarrage de la formation en octobre.**

**Le contrat de professionnalisation permet une prise en charge totale ou partielle des coûts de la formation, et une rémunération.**

## Double validation

**La LICENCE PROFESSIONNELLE diplôme d'Etat de niveau II délivré par l'IUT B de l'Université Claude Bernard (Lyon 1) :  
« Licence Professionnelle Technico-commercial en produits et services industriels».**



**Le CERTIFICAT DE QUALIFICATION PARITAIRE DE LA METALLURGIE  
Qualification professionnelle délivrée par l'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie,  
reconnue nationalement par toutes les entreprises de la branche Métallurgie.**

**CQPM 0027 « Technico-Commercial Industriel»**



## Modalités d'inscription

**Le fait que cette formation se fasse en partenariat avec l'IUT nécessite une double inscription obligatoire en retirant 2 dossiers de candidature :**

- **1 auprès de notre établissement (choix multiples possibles) :  
SUP' LA MACHE Alternance  
69 bd Jean XXIII - 69373 LYON Cedex 08  
Tél. 04 72 78 55 66 - E.mail : [suplamache@ecolelamache.org](mailto:suplamache@ecolelamache.org)**
- **1 sur le site de l'université : [www.univ-lyon1.fr](http://www.univ-lyon1.fr),  
en retirant du 1<sup>er</sup> mars jusqu'en mai  
le dossier Licence Professionnelle TC PSI  
et en le retournant avant le 1<sup>er</sup> juin pour inscription.  
*(24 places disponibles)***

## Déroulement et lieux

**Les cours sont dispensés pour partie dans les locaux de l'IUT B (à VILLEURBANNE) et pour partie à SUP' LA MACHE (LYON 8<sup>ème</sup>).**

**Un tutorat pédagogique est assuré toute l'année d'alternance par le pilote de formation, en lien étroit avec le tuteur entreprise.**

## Poursuivre ses études à LA MACHE, c'est

**Une expertise reconnue dans la Conduite d'Affaires et de Projets  
L'insertion exceptionnelle dans le monde industriel (entreprises et formateurs)  
Un passeport pour l'emploi  
Une pédagogie interactive éprouvée, et un ensemble de valeurs**

**« Le premier apprentissage est celui du métier d'Homme »**