



**DIPLÔME D'ÉTAT**  
en convention avec :

Université  
Bretagne Sud  
**ubs**



## OBJECTIFS

### VISEZ LA COMPÉTENCE COMMERCIALE OU TERTIAIRE

Vous désirez élargir vos champs de compétences au domaine commercial : la licence professionnelle Technico-Commercial est faite pour vous !

### CE DIPLÔME D'ÉTAT PERMET DE :

→ donner aux personnes ayant déjà des compétences techniques ou tertiaires, une formation commerciale orientée vers la vente, dans le but d'exercer la fonction de manager des ventes / commercial.

1  
2  
3

## POINTS FORTS

→ Un diplôme professionnalisant : la licence professionnelle est la seule formation de niveau bac+3 permettant d'acquérir ou de compléter des compétences commerciales. Reconnue par la profession et le Ministère, elle s'inscrit pleinement dans la réforme européenne du LMD.

→ Le soutien des partenaires : la CCI renforce le lien avec les entreprises et favorise l'insertion professionnelle. Les lycées partenaires participent à la coordination pédagogique et au suivi des étudiants au niveau régional.



## CONTACT

### RESPONSABLE DE LA LICENCE

→ Stéphanie LAURENT-PARRAVANO  
slaurent@uco.fr  
02 96 44 46 46

## PROFESSIONNALISATION

### STAGE

Stage de 12 semaines. Il permet à l'étudiant :

- d'appréhender les relations de travail au sein d'une entreprise.
- de confronter les connaissances théoriques acquises aux réalités de la gestion d'une entreprise.
- de démontrer son aptitude à la communication et à l'argumentation.
- de développer ses capacités d'analyse et de synthèse par la rédaction d'un rapport de stage.

### CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail en alternance qui permet l'acquisition d'une qualification professionnelle reconnue.
- Il concerne les jeunes de 16 à 25 ans révolus pour compléter leur formation initiale (et les demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus) ainsi que toutes les entreprises domiciliées en France.
- Le contrat de professionnalisation offre plusieurs avantages pour le jeune : la formation est financée par l'entreprise, il bénéficie d'une formation pratique au cœur de l'entreprise, prépare en même temps la licence professionnelle et permet à l'étudiant d'être salarié donc rémunéré.

### PROJET TUTEURÉ

- L'étudiant définit avec l'équipe pédagogique le sujet de son étude, au cours du premier semestre, qui peut résulter d'un besoin par une entreprise ou d'une problématique définie par lui-même, en relation avec des problèmes concrets et en lien avec son projet professionnel.
- L'étudiant développe sa capacité à cerner correctement une question, à la problématiser et à établir un plan de résolution. Il doit également développer ses aptitudes à collecter et sélectionner des informations pertinentes, exercer son sens critique et proposer des solutions à la question, communiquer et convaincre à partir d'un rapport structuré et argumenté.

## MÉTIERS

### À COURT TERME

- Technico commercial
- Chargé d'affaire
- Délégué commercial
- Responsable secteur...

### À LONG TERME

- Chef de ventes
- Directeur commercial
- Responsable agence
- Responsable régional...

### SECTEUR D'ACTIVITÉ

- Bâtiment travaux publics
- Machinisme agricole
- Agroalimentaire
- Énergie
- Grossiste matériel électrique
- Assurance



## ADMISSIONS

- BAC+2 Scientifiques, Techniques ou Tertiaires (DUT, BTS, Licence 2)
- Salariés et demandeurs d'emploi peuvent intégrer cette formation
- Par VAE/VAP

DOSSIERS DE PRÉ-INSCRIPTION :  
[WWW.UCO-BN.FR](http://WWW.UCO-BN.FR)

2018  
2019

## COÛT DE LA FORMATION

### FORMATION INITIALE

Afin de connaître le coût de la formation, n'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet :

[WWW.UCO-BN.FR](http://WWW.UCO-BN.FR)

### FORMATION EN CONTRAT PRO.

Prise en charge du coût de formation par l'OPCA.

### FORMATION CONTINUE

Consulter le secrétariat universitaire.

## PROGRAMME - 1 AN

### TECHNIQUES COMMERCIALES

- Marketing
- Communication
- E-commerce
- Techniques de vente et de négociation

### COMMUNICATION ET MANAGEMENT

- Expression communication
- Langue (anglais)
- Droit social
- Simulation et cas
- Management
- NTIC

### L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT

- Connaissance du fonctionnement de l'entreprise : politique générale et fonctions principales
- Environnement économique et juridique de l'entreprise
- Environnement administratif

### GESTION DE L'ENTREPRISE

- Aspects juridiques
- Comptabilité
- Finance

### OUTILS MÉTHODOLOGIQUES

- Méthodologie d'analyse et de résolution de problèmes
- Créativité et innovation
- Méthodes d'analyse et traitement des données
- Gestion de projets et optimisation des ressources
- Management et gestion des ressources humaines
- Techniques de recherche d'emploi

## PARTENARIATS

### LES LYCÉES PARTENAIRES

- Lycée De La Salle (Rennes), lycée Jeanne d'Arc (Rennes), lycée La Croix Rouge (Brest).

### CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DES CÔTES D'ARMOR



La CCI vous donne accès à son réseau de professionnels afin de vous aider dans votre recherche de contrat de professionnalisation ou de stage :

- Prise de contact avec Catherine TIENGOU (CCI 22) : [catherine.tiengou@cotesdarmor.cci.fr](mailto:catherine.tiengou@cotesdarmor.cci.fr)
- Coaching sur votre candidature (correction de votre CV, lettre de motivation) et sur la préparation de vos entretiens.
- Mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- Obtention d'un contrat de professionnalisation : financement des frais de scolarité, rémunération, expérience terrain.

## RÉUSSIR PAR L'UNIVERSITÉ\*

700  
étudiants  
en moyenne



PROFESSIONNALISATION  
Stage • Contrat pro.

120 professeurs  
50 professionnels  
associés

♥ SUIVI PERSONNALISÉ

+30 ans  
d'expérience



PROMOTIONS À  
TAILLE  
HUMAINE



28

étudiants par  
promotion  
en moyenne

93%

de réussite aux examens  
dans l'ensemble  
des formations

PÔLE INTERNATIONAL

\* Chiffres calculés sur l'année 2016-2017

Reconnue comme établissement d'enseignement supérieur privé d'intérêt général, l'UCO est une association loi 1901 à but non lucratif.