



Licence professionnelle Technico-Commercial PME-PMI

PARCOURS « ATTACHÉ TECHNICO-COMMERCIAL BOIS »

FORMATION EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Partenariat entre l'IUT de Saint-Nazaire et le Groupe Ecole Supérieure du Bois (ESB)

LE PARCOURS « ATTACHÉ TECHNICO-COMMERCIAL BOIS » DE LA LICENCE PROFESSIONNELLE TECHNICO-COMMERCIAL PME-PMI, PROPOSE UNE FORMATION CENTRÉE SUR LA FORCE DE VENTE, LA NÉGOCIATION COMMERCIALE, LA GESTION DES PME-PMI COUPLÉS À LA CONNAISSANCE DES PRODUITS BOIS ET DE LEURS MARCHÉS.

LE METIER

Aujourd'hui, la seule approche technique du produit n'est plus suffisante. Le profil de technico-commercial vise une double compétence : maîtriser les process de production tout en intégrant une approche commerciale afin de dialoguer avec les différents partenaires de l'entreprise et d'avoir une vision globale et stratégique de celle-ci.

A l'issue de la formation, les jeunes diplômés seront donc capables :

- d'apports marketing pour suppléer l'absence de service marketing, notamment au sein des PME/PMI.
- d'occuper à moyen terme un poste de collaborateur direct du responsable de l'entreprise, en charge du développement.

LES MISSIONS

Les professionnels assumant des fonctions dans le commerce du bois connaissent parfaitement leurs produits, les secteurs bois (construction, industrie...) et les contraintes qui leur sont propres, en matière de transport ou de réglementation par exemple.

Ils prospectent de nouveaux clients, organisent des mailings et des animations. Ils construisent des argumentaires adaptés à leurs produits et à leurs clientèles, en utilisant les thématiques actuelles : bois-énergie, bois et forêt, bois et développement durable...

Ils négocient les contrats et veillent au bon approvisionnement des clients ou des points de ventes. Ils analysent la situation financière de l'entreprise, les risques encourus sur de nouveaux marchés et élaborent les documents nécessaires au dialogue avec les différents partenaires.



LA FORMATION

35 semaines en entreprise & 17 semaines en formation
200h de projet tuteuré

programme

UE 1 - ANIMER ET COMMUNIQUER

- Anglais (45h, TP)
- Expression et communication commerciale (20h, TD)
- Méthodologie et conduite de projets (25h, TD)

UE 2 - CONNAÎTRE LES ENTREPRISES, LES FILIÈRES BOIS, LE BOIS ET SES DÉRIVÉS

- Environnement économique et juridique (25h, TD)
- Les secteurs d'activités de la filière bois (14h, CM)
- Connaître le bois et ses dérivés (7h CM, 49h TD)
- Techniques managériales (25h, TD)

UE 3 - MAITRISER LES OUTILS DE GESTION

- Contrôle de gestion (30h, TD)
- Politique des achats (20h, TD)
- Gestion des flux (25h, TD)
- Démarche qualité (15h, TD)

UE4 - ACQUÉRIR LA DÉMARCHE MARKETING

- Marketing, analyse des marchés et produits bois (40h, TD)
- Les produits bois et les éléments du marché (30h)

UE 5 - DISTRIBUER SUR LES MARCHÉS

- Négociation commerciale (15h, TD)
- Gestion de la force de vente (15h, TD)

LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Le jeune diplômé pourra occuper les postes de :
- technico-commercial pour les produits d'origine forestière (en charge des achats ou des ventes de bois sur « pied » ou produits de sciage),
 - technico-commercial pour les produits bois transformés et matériaux dérivés (au sein d'une entreprise de négoce ou chez des fabricants de maisons ossatures bois, de charpente, de meubles, d'outillage...),
 - responsable de secteur ou produits,
 - responsables de clientèles (ex : gestion de grands comptes),
 - gestionnaire du service commercial d'une entreprise de la filière bois,
 - responsable d'agences ou de filiales de groupes (ex : négoce de matériaux).

Ce cursus permet également d'acquérir les compétences pour pouvoir à terme, après expérience professionnelle, reprendre ou créer une entreprise.

LES CONDITIONS D'ADMISSION

Le dispositif de formation est accessible à des salariés et à des jeunes en contrat de professionnalisation (moins de 26 ans) après un bac+2 technique (Licence 2, BTS Systèmes Constructifs Bois et Habitat (SCBH), BTS Produits d'Origine Forestière, etc).

ORGANISATION

La formation se déroule de septembre à fin août, en contrat de professionnalisation, sur un rythme alterné entre l'IUT de St Nazaire, l'ESB et l'entreprise.

CALENDRIER

- Connexion au portail www.iutpaysdelaloire.org (fermeture du serveur le 07 juin 2009)
- Date limite de retour du dossier papier : 26 juin 2009
- Résultats par courrier mi-juillet
- Inscription définitive en juillet (sur convocation)

INFORMATION

GRUPE ECOLE SUPÉRIEURE DU BOIS
 Responsable pédagogique : Marion Rousseau
 Atlanpôle - Rue Christian Pauc
 BP10605
 44306 Nantes cedex 3
 Tél. 02 40 18 12 12
marion.rousseau@ecoledubois.fr
www.ecoledubois.fr

IUT DE SAINT-NAZAIRE
 Département Techniques de Commercialisation
 58 rue Michel Ange - B.P. 420
 44600 Saint-Nazaire
 Tél. 02 40 17 81 10
admitc@univ-nantes.fr
www.iut-sn.univ-nantes.fr