

OBJECTIF

La Licence Professionnelle Manager technico-commercial a pour finalité de préparer les étudiants à occuper des responsabilités commerciales dans des entreprises diffusant des produits ou services présentant un caractère technique. Ils se démarquent des techniciens par une formation complémentaire dans le domaine commercial et une compétence de management d'équipe.

ADMISSION SUR DOSSIER

Cette formation est accessible aux titulaires d'un Bac+2 correspondant à 120 crédits validés dans un cursus

- DUT ou BTS du secteur industriel ou agricole
- Sur titre étranger de niveau comparable aux DUT / BTS.

L'étudiant postulant doit être âgé de moins de 26 ans. Il doit avoir impérativement signé un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

Renseignements et inscriptions

Responsable pédagogique
rplpmtc@iut-dijon.u-bourgogne.fr
Secrétariat département TC
tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr
03 86 49 28 30

Contact alternance

SEFCA
alternance-iut@u-bourgogne.fr

DÉBOUCHÉS

Les métiers visé par cette formation sont :

- Commercial et technico-commercial, représentant en biens d'équipement, en biens intermédiaires et commerce en B to B,
- Commercial et technico-commercial, représentant en biens de consommation auprès d'entreprises,
- Commercial et technico-commercial, représentant en services auprès d'entreprises ou de professionnels,
- Représentant technico-commercial,
- Responsable clientèle en milieu industriel,
- Directeur des ventes en B to B,
- Ingénierie commerciale,
- Responsable de service après-vente.



PROGRAMME



CANDIDATURE

<https://ecandidat.u-bourgogne.fr>

À partir de février 2026

Taux d'insertion des diplômés 2018

100%, dont 64% en CDI

ALTERNANCE

Contrat de professionnalisation

2030+

anciens dans le réseau
de l'IUT

Droits de scolarité

En alternance, les droits d'inscription sont pris en charge par l'employeur.



**Auxerre
ou Mâcon**

PROGRAMME

Ressources

- Grands enjeux stratégiques économiques / géoéconomiques
- Calculs commerciaux : coûts, rentabilité, marge
- Prospection
- Veille stratégique
- Négociation achats
- Analyse des marchés en BtoB
- Environnement juridique
- Gestion de projet en BtoB
- Négociation vente inter-entreprise
- Systèmes d'information ERP / CRM / BD
- Techniques du commerce international
- Démarche qualité / norme et certification
- Démarche achat responsable en BtoB
- Gestion des grands comptes
- E-communication
- Gestion de l'expérience client Ux Cx
- Anglais général et professionnel
- Compétences relationnelles
- Management des équipes et de la force de vente
- Culture générale et expression

site de Mâcon



site d'Auxerre

COMPÉTENCES ACQUISES

- Identifier une cible (clients ou fournisseurs)
- Proposer des solutions adaptées
- Gérer la relation clients : suivre et fidéliser

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

Exemples de projets tutorés :

- Organisation de la présence de l'entreprise sur un salon,
- Communication commerciale sur un nouveau produit/service industriel
- Organisation d'un événement promotionnel.

Exemples de missions pendant l'alternance :

- Développement commercial d'une offre technique
- Augmentation et diversification d'une zone de chalandise
- Activités de négocie
- Mise en place d'un CRM.