



### LIEU DE LA FORMATION

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX  
PÔLE DE GESTION  
35 RUE ABADIE  
33000 BORDEAUX

### PUBLIC CONCERNÉ

Jeunes diplômés souhaitant valoriser une formation technique de niveau Bac+2 par l'acquisition de compétences commerciales

### PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un Bac + 2 dans un domaine technique ou scientifique (par ex BTS Electrotechnique, Maintenance des systèmes...)  
Avoir le goût du contact et de la relation commerciale.  
Dynamisme et excellente présentation

### DÉBUT DE LA FORMATION

18/09/2023

### MODALITÉS DE FINANCEMENT

- Contrat de professionnalisation
- Formation en alternance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Devenir un réel technico-commercial en valorisant un diplôme ou une expérience professionnelle dans un domaine technique ou scientifique par une connaissance de la culture, de la pratique et des outils commerciaux.

## CONTENU DE LA FORMATION

Enjeux économiques et sociaux - Organisation et dynamique de l'entreprise industrielle - Enjeux comptables et financiers de la fonction commerciale  
Informatique pour technico-commerciaux - Anglais pour technico commerciaux  
Communication et développement personnel - Négociation commerciale  
- Marketing industriel et marketing opérationnel en B to B  
Achat et logistique en milieu industriel - Gestion de la relation commerciale  
- Pilotage de la performance et outils CRM  
Droit commercial / Gestion des appels d'offres publics et privés - Gestion de projet et RH dans le secteur commercial

## CONDITIONS DE FORMATION

Formation en présentiel - Groupe de 20 stagiaires environ  
Apports méthodologiques, travaux de groupe, simulations et jeux d'entreprise  
Réalisation d'un projet tutoré - Suivi individualisé en entreprise par les formateurs  
Salle dédiée à l'Université de Bordeaux - Pôle de Gestion

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation par contrôles en cours de formation - Diplôme de niveau 6 : Licence professionnelle

## CONDITIONS D'ADMISSION

Recrutement via la procédure Apoflux par l'Université de Bordeaux, serveur ouvert pendant 30 jours à partir de début mai.  
Déposer un dossier de candidature au Greta CFA Aquitaine en cliquant [ICI](#) vous permettra d'anticiper la recherche d'une entreprise, de bénéficier d'un accompagnement à la recherche d'entreprise et de valoriser votre dossier.

## PROFIL DES INTERVENANTS

Jean-Etienne PALARD - Maître de conférence à l'Université de Bordeaux  
Formateurs de l'Université de Bordeaux - Intervenants professionnels

## VOS CONSEILLERS DES AGENCES DE GIRONDE

Cécile SERGEANT  
Conseillère en Formation  
cecile.sergeant@greta-cfa-  
aquitaine.fr  
06 72 71 83 94

Anna Labeyrie  
Chargée des formations en  
alternance  
anna.labeyrie@u-bordeaux.fr  
05 56 84 65 42  
05 56 84 29 52