

Licence professionnelle Technico-commercial

Technico-commercial



Niveau d'étude
visé
Bac +3



ECTS
60 crédits



Durée
1 an



Composante
Institut
universitaire
de technologie
(IUT2)



Langue(s)
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- > Parcours Domaine de la beauté, du bien-être et de la santé

Présentation

Le diplômé en licence professionnelle Technico-commercial est un professionnel spécialiste de la mise sur le marché, du conseil et de la vente de produits cosmétiques et nutricosmétiques. Il en maîtrise les aspects commerciaux, réglementaires, techniques et scientifiques.

Le diplômé, de par l'acquisition d'une double compétence, sera capable de rechercher des marchés, d'assurer le développement et le suivi de clientèle, de mener des opérations de promotion et de mise en avant. Il assurera également la négociation avec les fournisseurs. Il pourra exercer son activité soit au sein de laboratoires de cosmétologie et nutricosmétique soit pour le compte des distributeurs (parfumeries, pharmacies, parapharmacies, instituts de beauté...)

L'objectif de cette formation double compétence par apprentissage unique en France est de développer une double compétence scientifique et technique. Cette formation a pour but de délivrer aux étudiants une double compétence bi-spécialisée scientifique et technique en vue d'exercer

des métiers soit dans les laboratoires cosmétiques ou de compléments alimentaires, soit au sein de points de vente spécialisés (parapharmacies, pharmacies...). Il s'agit de former des cadres compétents à la fois en conseil technique/scientifique et en commercialisation/animation de marché dans le domaine de la nutricosmétique et de la cosmétologie.

RNCP 40502

Compétences

Suivant le métier qu'il exerce au sein des domaines d'activité liés à la production et à la commercialisation des produits cosmétiques et des compléments nutricosmétiques, les compétences visées d'un cadre de niveau II se définissent comme :

- Chargé de la mise en place du développement et du suivi des productions au sein des équipes R & D
 - Conseiller d'entreprise remplissant des fonctions d'animation, de conseil spécialisé et de communication
 - Responsable des approvisionnements et de l'animation des secteurs de vente
 - Responsable de la gérance de différents points de vente
- A l'issue de la formation, le diplômé sera autonome et responsable dans l'organisation et la planification de son travail et apte à s'adapter et à œuvrer à l'interface entre les différents acteurs du marché.

En matière de commercialisation, sa double compétence lui permettra de rechercher des marchés, faire du suivi

de clientèle et conduire des opérations de promotions. Il assurera également la négociation avec les fournisseurs.

Admission

Conditions d'admission

Cette formation peut être accessible sur dossier (et / ou entretien) aux candidats justifiant d'un diplôme de niveau bac + 2 dans le domaine, d'un diplôme ou titre homologué par l'État au niveau 5 ou reconnu au même niveau, par une réglementation nationale, ou par une validation d'acquis ou d'études.

Public formation continue : Vous relevez de la formation continue :

- si vous reprenez vos études après 2 ans d'interruption d'études
- ou si vous suiviez une formation sous le régime formation continue l'une des 2 années précédentes,
- ou si vous êtes salarié, demandeur d'emploi, travailleur indépendant

Si vous n'avez pas le diplôme requis pour intégrer la formation, vous pouvez entreprendre une démarche de [validation des acquis personnels et professionnels \(VAPP\)](#).

Pour plus d'informations, consultez la page web de la [Direction de la formation continue et de l'apprentissage](#)

Candidature

Plus d'informations sur les dates de candidatures sur le parcours de la formation

Public cible

- 2e année de licence de Biologie
- DUT/BUT Techniques de Commercialisation
- DUT/BUT Génie Biologique
- BTS (Biochimie, Contrôle qualité, Agricoles, Diététique ...)

- DEUST dans le domaine de la biologie ou de la biochimie...

Pré-requis obligatoires

Et après

Poursuite d'études

La licence professionnelle à pour finalité l'insertion professionnelle directe, la poursuite d'étude est exceptionnelle.

Métiers visés

Exemples de débouchés professionnels : assistant chef de produit, assistant marketing, technico-commercial en cosmétologie et / ou en nutricosmétique, conseiller en vente, animateur et responsable de secteur (cosmétologie et santé)...

Évolution dans le métier :

- La mise en place du développement et du suivi des productions au sein des équipes R & D
- L'animation, le conseil spécialisé et la communication
- L'approvisionnement et l'animation des secteurs de vente
- La gestion de différents points de vente

Les + de la formation

Cette formation a pour vocation l'insertion professionnelle dans un domaine bien ciblé et ne se fera que par apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Sophie Pasini

☎ 04 76 28 45 61

✉ iut2-lp-tcb2s@univ-grenoble-alpes.fr;

Responsable pédagogique

Christophe Moinard

✉ iut2-lp-tcb2s@univ-grenoble-alpes.fr

Secrétariat de scolarité

Michel Andrianifahanana

☎ 04 76 28 45 55

✉ michel.andrianifahanana@univ-grenoble-alpes.fr

Secrétariat de scolarité

Service Formation Continue et Apprentissage -
IUT2

☎ 04 76 28 46 37

✉ iut2-fca@univ-grenoble-alpes.fr

Établissement(s) partenaire(s)

UFR de pharmacie

🔗 <https://secteur-sante.univ-grenoble-alpes.fr/>

Lieu(x) ville

📍 Grenoble

Campus

🏠 Grenoble - Doyen Gosse

Référentiel RNCP

Programme

Parcours Domaine de la beauté, du bien-être et de la santé

Licence professionnelle

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE Remise à niveau & Initiation	UE	48h			6 crédits
Rappels physiologiques	MATIERE	12h			
Rappels biochimie	MATIERE	12h			
Formes galéniques et commentaires de formation	MATIERE			24h	
Démarche commerciale	MATIERE	12h			
Marketing fondamental	MATIERE	12h			
UE Peau & Cosmetiques	UE	72h	24h	24h	6 crédits
Biologie de la peau	MATIERE	12h	24h		
Physiologie cutanée	MATIERE				
Bactériologie cutanée	MATIERE	12h			
Physiopathologies cutanées	MATIERE	24h			
Spécificités et Ingénierie cutanée	MATIERE				
Structuration et réglementation du marché	MATIERE				
Gammes de produits cosmétiques	MATIERE	24h			
UE Nutrition & Compléments Alimentaires	UE	48h	24h		6 crédits
Bases et concepts	MATIERE				
Nutrition en populations particulières	MATIERE				
Dénutrition	MATIERE	12h			
Composition des compléments alimentaires	MATIERE		24h		
Structuration et réglementation du marché	MATIERE	24h			
Gammes de compléments alimentaires	MATIERE				
Aromathérapie/phytothérapie	MATIERE	12h			
UE Projets - Etudes - Marketing – Communication	UE	72h	24h		6 crédits
Etudes et Recherches Commerciales	MATIERE	6h	6h		
Création d'entreprise	MATIERE	9h	3h		
Gestion de projet	MATIERE				
Comportement du consommateur	MATIERE				
Marketing stratégique	MATIERE	9h	3h		
Marketing du point de vente	MATIERE	9h	3h		
Anglais commercial et scientifique	MATIERE	12h			
Communication commerciale et e.communication	MATIERE	9h	3h		
Expression et communication en milieu professionnel (langue anglaise)	MATIERE	9h	3h		
UE Vente -Gestion - Droit – Management	UE	48h	24h	24h	6 crédits
Gestion comptable et financière	MATIERE			12h	

Gestion des achats, approvisionnement et logistique	MATIERE	8h	4h	
Gestion de la relation client	MATIERE	9h	3h	
Négociation-vente	MATIERE	8h	4h	
Droit commercial et droit des contrats	MATIERE			12h
Droit du travail	MATIERE	8h	4h	
Recrutement, formation et développement des compétences, motivation	MATIERE	8h	4h	
Gestion de conflit	MATIERE	8h	4h	
Gestion des ressources naturelles / développement durable / RSE	MATIERE	8h	4h	
UE Projet tuteuré	UE		108h	12 crédits
Mémoire	MATIERE			
Soutenance	MATIERE			
UE Mise en situation professionnelle	UE			18 crédits
Mémoire	MATIERE			
Soutenance	MATIERE			