

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION, MANAGEMENT, SCIENCES POLITIQUES

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

Licence professionnelle 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

Présentation

La Licence professionnelle Mention Technico-commercial parcours Domaine de la beauté, du bien-être et de la santé vise à former des cadres technico-commerciaux compétents en conseil technique et scientifique, en vente et commercialisation, en animation et développement de marché dans les domaines de la beauté, du bien-être et de la santé (avec un focus particulier sur la dermatologie et la nutrition). Le diplômé, de par l'acquisition d'une double compétence (scientifique et commerciale) est 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, de gérer un point de vente spécialisé. Il assure également la négociation avec les fournisseurs. Il exerce son activité pour le compte de fabricants, grossistes, distributeurs, instituts, centres de soins, salles de fitness ou toute autre structure du domaine de la beauté, du bien-être et de la santé.

Organisation

Contrôle des connaissances

Aménagements particuliers

Ouvert en alternance

[Télécharger le calendrier de l'alternance de l'année 2025-2026](#)

Admission

Conditions d'admission

Cette formation est accessible sur dossier et 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](#)

- Examen de dossier par la commission pédagogique.
- Admission définitive sous réserve de l'obtention d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation et de la validation des missions proposées par le responsable de la formation.

Quelques précisions concernant votre candidature :

- Vous devez vous créer un compte sur e-candidat. Les dossiers sont dématérialisés : rien à envoyer. Tous les documents correspondants à une demande de pièce jointe doivent être contenus dans **un fichier pdf unique**

Candidature

Campagne de Recrutement sur [eCandidat](#)

- Début de dépôt : 18/02/2025
- Fin de dépôt : 04/04/2025

Session complémentaire (sous réserve de places vacantes) :

- Début : 25/04/2025
- Fin : 28/05/2025

Public cible

- Publics de formation commerciale/gestion : DUT/BUT Techniques de commercialisation (TC), Gestion des entreprises et des administrations (GEA), BTS Management des unités commerciales (MUC), Management commercial opérationnel (MOC),

Négociation relation client (NRC) ou Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)...

- Publics de formation scientifique / technique : 2e année de licence Sciences de la vie, Chime, DUT/BUT Génie biologique, BTS diététicienne, cosmétique
- Publics en formation continue : Possibilité de déposer un dossier de validation : VAE (Validation des acquis de l'expérience), VAPP (Validation des acquis professionnels et personnels)...

Et après

Poursuite d'études

La licence professionnelle a pour finalité l'insertion professionnelle directe.

Secteur(s) d'activité(s)

Industrie des cosmétiques

Industrie des compléments alimentaires

Industrie agro-alimentaire

Thermalisme et spas

Sport et fitness

Métiers visés

Exemples de débouchés professionnels à court terme:

- Conseiller clientèle spécialisé
- Assistant gérant de point de vente spécialisé
- Technico-commercial sédentaire ou itinérant
- Assistant marketing
- Assistant chef de produit

Exemples d'évolution à moyen terme :

- Gérant de point de vente spécialisé

- Responsable commercial d'un secteur
- Responsable de la promotion des ventes
- Chef de produit
- Acheteur
- Animateur/formateur

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

Responsable formation continue

Service Formation Continue et Apprentissage -
IUT2

☎ 04 76 28 46 37

✉ iut2-fca@univ-grenoble-alpes.fr

Lieu(x) ville

📍 Grenoble

Campus

🏠 Grenoble - Doyen Gosse

Programme

Organisation

Spécificités du programme

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				