# Licence Professionnelle Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie

## Présentation

Formation diplômante organisée par **iaelyon** School of Management.

Notre formation est classée parmi les meilleures Licences **Commerce, Vente et Distribution locale et internationale** de la région **Auvergne-Rhône-Alpes** :

### Objectifs

### Acquérir les compétences transversales pour développer le négoce interentreprises

La Licence Professionnelle Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie, organisée en alternance, repose sur une coopération étroite entre l'iaelyon, les entreprises de vente de produits techniques à des professionnels et les entreprises industrielles disposant d'un service distribution clairement identifié de la région Auvergne-Rhône-Alpes et des régions voisines.

**La Licence Commerce en BtoB permet aux apprentis d'acquérir et de développer les connaissances transversales et les compétences nécessaires pour assumer des responsabilités dans le secteur du négoce interentreprises en milieu industriel :**

- Maîtriser et synthétiser la logique et les outils du commerce B to B (Achat-Vente-Logistique)
- Maîtriser les outils de la gestion commerciale des produits de l'industrie
- Analyser, comprendre, synthétiser, et interpréter les données
- Savoir manager une agence et/ou une équipe commerciale
- Savoir communiquer, négocier avec les acteurs de l'entreprise et du négoce
- Maîtriser les outils et process de gestion et de performance

La Licence Professionnelle Métiers de la Vente est une formation Bac+3 organisée en alternance : apprentissage et contrat de professionnalisation en partenariat avec le CFA Formasup Ain-Rhône-Loire, ou formation continue pour les professionnels.

**Cette formation est enregistrée au RNCP** (Répertoire Nationale de la Certification professionnelle) sous la référence RNCP40306, une reconnaissance de l'Etat et des partenaires sociaux.

## Durée de la formation

- 1 an

## Lieu(x) de la formation

- Lyon

## Public

### Niveau(x) de recrutement

- Bac + 2

## Rythme

- Compatible avec une activité professionnelle
- En alternance
  - Contrat d'apprentissage
  - Contrat de professionnalisation

## Contacts

**Responsables pédagogiques**

- SOUSTRE Aurelien

**Contacts scolarité**

**Formation Alternance (étudiants) :**
Gestionnaire de Scolarité
iae-apprentissage.lpcie@univ-lyon3.fr

**Formation Continue**

## Les plus de la formation :

- Formation **classée 5ème nationalement** parmi les meilleurs Bac+3 « Négociation, Vente, Commerce, Distribution », Eduniversal 2026, et **1ère dans le classement Auvergne-Rhône-Alpes** des meilleurs Bac+3 « Commerce, Vente et Distribution locale et internationale »
- Le soutien de la **CGF** (Confédération des grossistes de France)
- **Un solide réseau de partenaires :** SONEPAR France (Comptoir Lyonnais d'Electricité, Aldiance, Teissier), TEREVA (Groupe Martin Belaysoud), Orefi, Leroy Somer, Orexad, Schneider Electric, Emile MAURIN, ...
- Un effectif réduit : 25 étudiants maximum

### Spécificités

**La Licence Pro Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie intègre également des professionnels en reprise d'études dans le cadre de la Formation Continue.** Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle, sur dossier spécifique.
Son organisation en alternance est compatible avec une activité professionnelle.

**Cette licence est également organisée sur le Campus de Bourg-en-Bresse**

## Candidatures 2027-28

### Sélectif

Oui
modalités et calendrier des candidatures

## Admission

### Pré-requis

**Formation(s) requise(s)**

Cette Licence Professionnelle s'adresse à **des étudiants issus de filières techniques (électronique, mécanique, plasturgie...) t**itulaires d'un BAC +2 (BTS) ou ayant validé 120 crédits ECTS (BUT, Licence...).

**Formation Continue (professionnels) :**
La Licence professionnelle accueille également des participants en formation continue ou en contrat de professionnalisation.

**(professionnels en reprise d'études) :**
contact.iaefc@univ-lyon3.fr

**iaelyon School of Management**
Université Jean Moulin Lyon 3
Campus Manufacture des Tabacs
1C, avenue des Frères Lumière - CS 78242 -
69372 LYON CEDEX 08

## Inscriptions

### Modalités d'inscription

Le calendrier des candidatures

## Handicap

Pôle Handicap Etudiant

## Candidature

### Conditions d'admission / Modalités de sélection

Les formations en apprentissage sont ouvertes aux ressortissants de l'Union Européennes. Tous les autres candidats doivent être en situation régulière de séjour et de travail.

**La sélection et le recrutement se déroulent en trois étapes :**

1. **Pré-sélection sur dossier**

2. **Jury de sélection : entretien de type professionnel**
   Le jury appréciera en particulier : votre capacité à communiquer, votre sens des relations humaines, votre capacité d'écoute, votre force de proposition, votre sens de l'action, vos qualités d'organisation, vos aptitudes d'animateur...

3. **Recrutement par l'entreprise**
   L'inscription en apprentissage n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
   **La fiche de missions**
   **La fiche info contrat**

**Candidature en Licence Pro : e-candidat** (Université Lyon 3)
**Le calendrier des candidatures** : LICENCES PRO

# Et après ?

## Niveau de sortie

### Année post-bac de sortie

- Bac + 3

### Niveau de sortie

- Niveau 6

## Poursuites d'études

IMPORTANT : Les Licences Professionnelles ont pour vocation l'insertion en entreprise à la sortie du diplôme. En ce sens, l'iaelyon s'engage, sauf cas exceptionnels, à ne pas recruter en poursuite d'études immédiate en Master, les diplômés de licences professionnelles.

## Secteurs d'activité ou type d'emploi

**Les débouchés dans le commerce interentreprises sont variés :**

- Technico-commercial,
- Manager de point de vente,
- Chef d'agence,
- Responsable achats, approvisionnements, logistique,
- Responsable compte-clef,
- Responsable des ventes,
- Chargé de développement,
- Directeur du développement,
- Chargé d'affaires...

## L'actu de la Licence pro Commerce en BtoB

## Programme

**ORGANISATION DE LA FORMATION**

- Début des cours en septembre
- Soutenance du mémoire  en juillet
- Les enseignements sont assurés par des enseignants de l'iaelyon et par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier.
- L'insertion professionnelle est favorisée par l'alternance

VOLUME HORAIRE :
**511h** de formation (+50 heures projets de groupe, non rémunérées)

## Le contenu de la Licence Professionnelle Commerce en BtoB des Produits de l'Industrie

### Semestre 5

UE1 - Environnement, environnement et outils de l'entreprise (8 ects)

Contenu

- 05200011 - Economie et environnement de l'entreprise (CM : 12h - TD : 4h - 2 ects)
- 06230258 - Budget, tableau de bord (CM : 12h - TD : 8h - 2 ects)
- 11180599 - Anglais des affaires (CM : 6h - TD : 12h - 2 ects)
- 27290079 - Outils numériques transverses de l'entreprise (CM : 6h - TD : 2h - 1 ects)
- 27290080 - Tableur avancé (CM : 2h - TD : 8h - 1 ects)

UE2 - Achat - Vente - Logistique (8 ects)

Contenu

- 06320103 - Action commerciale vente appliquée (CM : 12h - TD : 20h - 3 ects)
- 06330038 - Achats et enjeux des processus digitalisés (CM : 16h - TD : 12h - 3 ects)

UE3 - Gestion (10 ects)

Contenu

- 06220599 - Stratégie et internationalisation des PME industrielles (CM : 8h - TD : 4h - 2 ects)
- 06240029 - Marketing industriel (CM : 14h - TD : 10h - 2 ects)
- 06240606 - Marketing relationnel (CM : 10h - TD : 6h - 2 ects)
- 06320192 - Gestion de la relation client et CRM appliqué (CM : 4h - TD : 8h - 2 ects)
- 06340076 - Audit des process et qualité industrielle (CM : 14h - TD : 8h - 2 ects)

UE4 - Parcours en entreprise (4 ects)

Contenu

- 99040050 - Séminaire d'intégration et Conférence d'ouverture (CM : 20h)
- 99040051 - Projets de groupe (heures non rémunérées) (TD : 25h - 2 ects)
- 99040049 - Méthodologie mémoire (TD : 2h - 1 ects)
- 99020004 - Tutorat individuel (TD : 3h)
- 06200890 - Evaluation en alternance (2 ects)
- 99010635 - Retour d'alternance (TD : 10h)

## Semestre 6

UE1 - Management, environnement et outils de l'entreprise (7 ects)

Contenu

- 06250008 - Management des réseaux, webmarketing et communication digitale (CM : 6h - TD : 6h - 2 ects)
- 06220485- Simulation d'entreprise et stratégie entrepreneuriale (CM : 6h - TD : 16h - 1 ects)
- 06250007 - Management des opérations (CM : 14h - TD : 6h - 1 ects)
- 06300021 - Finance d'entreprise (CM : 12h - TD : 8h - 1 ects)
- 11180807 - Anglais des affaires (TD : 12h - 1 ects)

UE2 - Achat - Vente - Logistique (7 ects)

Contenu

- 06270005 - Communication et négociation en achat et vente en contexte régional et mondial (CM : 16h - TD : 8h - 2 ects)
- 06240399 - Instrumentation et marketing achat (CM : 12h - TD : 8h - 2 ects)
- 06320017 - Management des équipes et organisation de la force de vente (CM : 16h - TD : 10h - 2 ects)
- 06330039 - Logistique de distribution / Distribution logistics (CM : 10h - TD : 6h - 1 ects)

UE3 - Parcours en entreprise (7 ects)

Contenu

- 99040292 - Projet tutoré (TD : 8h)
- 99040055 - Projets de groupe (heures non rémunérées) (TD : 25h - 2 ects)
- 99040053 - Méthodologie du mémoire (TD : 18h - 1 ects)
- 99020005 - Tutorat individuel (TD : 7h)
- 06200891 - Evaluation en alternance (4 ects)
- 99010090 - Retour d'Alternance (TD : 10h)

UE4 - Mémoire et soutenance (9 ects)

Contenu

- 99040056 - Mémoire (6 ects)
- 99040057 - Soutenance du mémoire (3 ects)