

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 négocie 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 négocie 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 négocie
- 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) :

Maé TAUPENOT,
Gestionnaire de Scolarité
[iae-apprentissage](#),
lpcie@univ-lyon3.fr

Formation Continue (professionnels en reprise

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

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

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

L'actu de la Licence pro Commerce en BtB

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

La formation s'adresse à des étudiants issus de filières techniques (électronique, mécanique, plasturgie...) titulaires 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.

Inscriptions

Modalités d'inscription

Le calendrier des candidatures

Handicap

Pôle Handicap Etudiant



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

iaelyon School of Management

iaelyon School of Management
Université Jean Moulin Lyon 3
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

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](#)

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,



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

iaelyon School of Management

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin Lyon 3
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

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



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

iaelyon School of Management

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin Lyon 3
1C avenue des Frères Lumière

CS 78242

69372 Lyon cedex 08

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 :

51h 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)