

**LICENCE
PRO**

Commercialisation
de produits et services

Digital Business



Site de Bordeaux-Bastide

iut
de **BORDEAUX**

Carte d'identité de la formation

Diplôme

- › Licence professionnelle
- › Code RNCP : 29631
- › Code apprentissage : 2503123D

Mention

- › Commercialisation de produits et services

Parcours

- › Digital Business

Conditions d'accès

- › justifier d'un niveau Bac +2 (titulaire d'une L2, d'un DUT, d'un BTS... dans les domaines des techniques informatiques ou de la gestion et du commerce).
- › signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise du secteur du numérique

Durée et rythme de la formation

- › Enseignement sur 2 semestres (1 an) découpés en 7 unités d'enseignement (UE)
- › Le rythme de l'alternance est de trois jours en entreprise et deux jours en formation par semaine

Volume horaire

- › Environ 15 heures par semaine

Volume annuel

- › 450 heures

Contrôle des connaissances

- › Les connaissances sont évaluées à travers des contrôles continus

Organisation de la formation

- › La formation se déroule dans le cadre de l'alternance, avec signature d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage dans une entreprise du secteur de l'informatique.

- › L'enseignement est alterné : 60 % du temps de formation en entreprise et 40 % à l'UT. Les cours sont illustrés par les expériences vécues en entreprises.
- › Les enseignements sont répartis sur 2 semestres

Organisation des enseignements

- › Les enseignements sont regroupés en quatre unités d'enseignement par semestre. Les cours sont assurés par des enseignants titulaires et par des professionnels du secteur informatique.
- › Les enseignements sont dispensés en promotion entière (une vingtaine d'alternants)

Lieu de la formation

- › Pôle universitaire des sciences de gestion Bordeaux Bastide

Modalités particulières

- › La formation inclut de nombreuses modalités pédagogiques innovantes :
- › utilisation de salles informatiques avec logiciels professionnels
- › utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC) dans les enseignements
- › formation avec simulation informatisée de gestion

Coût de la formation en apprentissage

- › Secteur privé : niveau de prise en charge par l'OPCO sans reste à charge pour l'entreprise.
- › Secteur public : niveau de prise en charge décidé par les OPCO.
- › Le service **PHASE** propose un aménagement de la scolarité pour les étudiants à besoins spécifiques et offre un accompagnement personnalisé pour favoriser la réalisation de projet d'études.

Définition de la discipline

Le commercial en informatique intervient dans les problématiques commerciales des entreprises du secteur d'activité de l'informatique, du numérique et du web. Il prend en charge la définition des besoins du client, joue un rôle d'interface avec les équipes techniques chargées de la réalisation du projet et assure le suivi du client.

Objectifs de la formation

La licence professionnelle Digital Business a pour objectif de donner des compétences commerciales à des candidats justifiant d'une qualification de niveau Bac +2 dans les domaines de l'informatique ou de donner une culture informatique à des candidats justifiant d'une qualification de niveau Bac +2 dans le domaine de la gestion et du commerce.

Profil souhaité

Cette formation s'adresse aux étudiants qui sont attirés par le secteur du numérique et qui ont une vraie motivation pour le métier de commercial. Les qualités attendues sont l'ouverture d'esprit, une faculté d'adaptation, du dynamisme et de la persévérance.

Spécificité

- › Cette formation résulte d'un partenariat avec le Syndicat régional des prestataires de l'informatique et du numérique (SYRPIN).
- › Alternance : différentes actions sont mises en place pour permettre aux candidats de rencontrer des recruteurs susceptibles de signer des contrats d'alternance : forum, recruteurs...



Contenu des enseignements

Semestre 1

UE 1 Mise à niveau

- › Compréhension de l'environnement numérique
- › Simulation de gestion

UE 2 Stratégie commerciale appliquée au numérique

- › Marketing stratégique et opérationnel
- › Webmarketing
- › Négociation
- › Techniques de prospection et social selling
- › Gestion de la relation client

UE 3 Management de projet informatique

- › Conduite de projet système d'information web
- › Techniques de développement de logiciels
- › Compréhension et formalisation du besoin client

UE 4 Aide à la professionnalisation

- › Communication écrite et orale
- › Anglais technique
- › Management d'équipe
- › Gestion de projet

Semestre 2

UE 5 Approche générale de l'entreprise

- › Diagnostic comptable et analyse financière
- › Environnement juridique
- › Organisation de l'entreprise
- › Qualité et cybersécurité
- › Mathématiques financières

UE 6 Projet tuteuré

- › Projet
- › Rapport d'activité

UE 7 Stage

Dispositifs d'accompagnement

- › Le suivi de l'étudiant en contrat de professionnalisation ou apprentissage est réalisé par un enseignant référent universitaire et un enseignant référent en entreprise. L'enseignant référent universitaire réalise au moins deux visites en entreprise dans l'année.
- › Chaque projet tuteuré est encadré par un enseignant qui joue un rôle de conseil et veille au bon déroulement de la mission confiée.



Insertion professionnelle

La formation permet d'exercer le métier de commercial dans les entreprises du secteur d'activité de l'informatique, du numérique et du web. Ce secteur se divise en plusieurs domaines :

- › les éditeurs de logiciels
- › les sociétés de services en ingénierie informatique (conseil, intégration, infogérance)
- › les constructeurs, assembleurs et revendeurs de matériel informatique et de télécommunication
- › les sociétés de création et de conseil multimédia

Autres dénominations pour commercial en solutions informatiques, numériques et web: chargé d'affaires en informatique, technico-commercial en informatique.

Professionalisation

- › Le projet tuteuré est un des moyens de professionnalisation de cette formation. Il vise l'application des concepts vus en cours dans la résolution d'une problématique concrète de l'entreprise.
- › La signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation garantit la professionnalisation des étudiants

Statistiques

83 % de taux
d'emploi des diplômés
dont **90 %** occupent un emploi stable
(CDI, fonctionnaire, profession libérale)

Chiffres de l'Observatoire de la formation et de la vie universitaire, enquête de déc. 2014 concernant la promotion 2012.

Infos pratiques

Lieu de la formation

IUT de Bordeaux - Site de Bordeaux-Bastide
Département Techniques de
commercialisation
Pôle universitaire des sciences de gestion
35 avenue Abadie
CS 51412
33072 Bordeaux Cedex
Code UAI apprentissage : 0333400S

Accès > Tram A : arrêt Jardin botanique
techdecobordeaux.fr

Candidature

Les candidatures se font à partir du
site web : **candiut.fr**

Contacts

Pour toute question sur la formation
05 56 00 95 80
lp-db@iut.u-bordeaux.fr

Pour toute question sur l'inscription
Service formation et vie universitaire
05 56 00 95 54
fvu-bastide@iut.u-bordeaux.fr

**Pour toute question sur les dispositifs
d'alternance, de reprises d'études et de VAE**
Service formation continue et alternance
Antenne Bordeaux-Bastide
05 56 00 95 69
fca-bastide@iut.u-bordeaux.fr

En savoir +

u-bordeaux.fr/formation

université
de **BORDEAUX**