

Licence Professionnelle Commerce

Vente de Solutions Informatiques
Professionnelles en Réseau



Informatique et technologies numériques

Marne-la-Vallée

Métiers

- Cadre technico-commercial en informatique
- Consultant informatique
- Responsable de promotion des ventes en informatique
- Cadre commercial en informatique

Qualités requises

- Méthode, rigueur, sens de l'organisation, autonomie, esprit d'initiative, créativité, dynamisme, aptitude au travail en équipe, sens de la communication et de la négociation, qualité d'écoute, disponibilité, veille technologique, capacité d'analyse

Recrutement

- Moins de 26 ans
- Titulaire d'un diplôme d'origine technique : DUT Informatique, Réseaux et Télécommunications, SRC, GEII, BTS IRIS, Informatique de Gestion, Systèmes Électroniques, MAI, niveau L2 « Math-Info »
- Titulaire d'un diplôme d'origine commerciale : DUT Technique de Commercialisation, Gestion Administrative et Commerciale, BTS NRC, MUC, niveau L2 « Économie et Gestion »
- Sélection sur dossier et entretien

Organisation

- Durée de la formation : 490 heures sur 1 an, de septembre à septembre
- Alternance : 1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise sur 3 phases, 1 mois en entreprise en interphase et 3 mois en entreprise en fin de formation (contrat d'apprentissage rémunéré à partir de 49 % du SMIC)
- Partenariats : Cisco, Microsoft, Oracle

Diplôme

- Licence Professionnelle « Commerce » option « Vente de Solutions Informatiques Professionnelles en Réseau » (diplôme d'État de niveau II - Bac +3) délivrée par l'Université Paris-Est Marne-la-Vallée (IUT)

Statut du Centre de formation d'apprentis

- L'UTEC est un établissement public consulaire de la CCI Seine-et-Marne

Partenariat

- Licence professionnelle développée en partenariat avec l'IUT de Marne-la-Vallée et le CFA UTEC de la CCI Seine-et-Marne
- Formation conduite par le CFA UTEC avec le concours d'enseignants universitaires
- Partenariats entreprises initiés et suivis par le CFA UTEC

Programme de formation

Première phase : Harmonisation (sur 5 alternances)	Diplôme d'origine technique : Techniques de vente (14h) Mercatique (28h) Anglais commercial (21h) Négociation commerciale (21h) Organisation commerciale (21h) Économie (14h) / Droit commercial (21h) Diplôme d'origine commerciale : Architectures matérielles - réseaux (56h) Architectures logicielles - systèmes (35h) Base de données (28h) Anglais technique (21h) Projet avant-vente durant l'apprentissage en entreprise, avec production d'un rapport
Deuxième phase : Tronc commun de culture d'entreprise (sur 5 alternances)	Anglais (21h) Outils et méthodes de veille technologique (14h) Techniques de ventes appliquées à l'informatique (21h) Communication interpersonnelle (21h) Gestion de projet, Rédaction d'offres (21h) Gestion et négociation financière (21h) Management (21h) Développement durable (21h) Soutenance d'un projet d'avant-vente Projet Tutoré d'étude de cas d'une vente durant les phases d'apprentissage en entreprise, avec production d'un rapport
Troisième phase : Professionnalisation (sur 5 alternances)	Télécommunications : Matériels réseau (28h) Solutions télécom (21h) Téléphonie (21h) Produits multimédia : Logiciels et matériels sons et images (21h) Plateformes Internet et systèmes Intranet (21h) E-business : E-commerce & E-learning (28h) Soutenance d'un projet tutoré d'étude de cas d'une vente
Quatrième phase : (12 semaines)	Apprentissage en entreprise avec production et soutenance d'un mémoire sur le travail, lié à la formation, réalisé en entreprise



Document non contractuel.

Marne-la-Vallée

Boulevard Olof Palme - Émerainville
77436 Marne-la-Vallée CEDEX 2

www.cfautec.fr



Centre de formation d'apprentis



COMMISSION EUROPÉENNE
Fonds social européen

