

Vous êtes ici : [Accueil](#) > [Formations](#)

Licence professionnelle Technico-commercial en services et matériels thermiques et énergétiques

- [Présentation](#)
- [Accès](#)
- [Programme](#)
- [Et après ?](#)

Nature :

Diplôme national

Domaine :

Droit - Economie - Gestion

Mention(s) :

Commerce

Spécialité(s) :

Technico-commercial en services matériels thermiques et énergétiques

Niveau(x) de recrutement :

Bac + 2

Durée des études :

1 an

Lieu(x) :

Grenoble

Organisation :

[IUT 2 Grenoble / Techniques de Commercialisation](#)

IUT1 - Département génie thermique et énergie (Université Joseph Fourier)

Accessible en :

Formation initiale

Formation continue

Contrat de professionnalisation

La formation qui s'adresse à des publics de formations différentes, scientifique et technique d'une part, gestion et économie d'autre part, est organisée autour d'un tronc commun constitué des méthodes et techniques en gestion et management. Elle comprend en outre un programme de matières différencié pour chacun des publics, leur apportant ainsi la dimension double compétence.

Ce sont des notions de base dans la spécialité thermique énergétique pour les commerciaux, et des connaissances plus ciblées sur la spécialité commerciale pour les techniciens.

Cette licence permet ainsi de différencier les parcours de formation pour amener le public à exercer des activités professionnelles similaires.

Objectifs

Cette licence professionnelle concerne à la fois des techniciens pour les préparer au développement et à la conduite d'affaires, et des commerciaux de formation pour leur permettre d'accéder à la commercialisation de produits techniques ou de services liés à la technologie.

Stage

Stage obligatoire

Pour les publics en formation initiale

Échanges internationaux

Domaines Erasmus :

Physique, INGÉNIERIE ET TECHNOLOGIES

Langue(s) d'enseignement :

Français

Conditions d'admission

Sélection sur dossier, entretien et mise en situation

Formation(s) requise(s)

Les candidats doivent être titulaires :

- d'un DUT (Génie Thermique et Energie, Techniques de commercialisation, Gestion des Entreprises et des Administrations)
- d'un BTS FEE (Fluides, Energie et Environnement), Froid et Climatisation, Action commerciale
- d'un L2 Scientifique, Sciences Economiques, Economie-Gestion
- ou d'un autre diplôme et bénéficier de la validation d'études ou d'acquis de l'expérience

Modalités pratiques

Candidature sur le [site de l'IUT2](#) pour le cycle en alternance et la formation continue.

Nombre de dossiers de candidatures reçus en 2010 : une soixantaine

Nombre de places : 25

Programme

Volume horaire : 410h réparties sur 3 séquences de 5 semaines

Nombre de semaines en entreprise : 16 semaines de stage pour la formation initiale, 32 semaines pour la formation en alternance

Tronc commun: compétences métiers (100h)

Management, droit des affaires, nouvelles techniques de vente, anglais commercial et technique

Public de Techniciens :

- Compétences fondamentales en gestion et commerce (220h)

Gestion, administration commerciale ; comptabilité générale et analytique ; marketing opérationnel et stratégique ; fonction de soutien logistique

- Compétences de spécialisation : (90h)

Thermique du bâtiment, froid, climatisation, GTC et GTB, logiciels de thermique

- Projet tuteuré

Public de commerciaux :

- Compétences fondamentales en thermique et énergie (220h)

Thermique, transferts de chaleur, thermique du bâtiment ; Combustion, froid, environnement ; Climatisation ; Mécanique des fluides ; Choix du matériel de thermique

- Compétences de spécialisation : (90h)

Marketing des services, stratégies d'offres de service, gestion de la qualité

- Projet tuteuré :

Stage de 16 semaines en 2 périodes distinctes pour la formation initiale.

Période de 11 à 13 mois en entreprise définie par le contrat de travail pour la formation en alternance.

Les L2 scientifiques et économie - gestion bénéficient d'une mise à niveau de 60h à l'entrée en formation.

Année post-bac de sortie :

Bac + 3

Niveau de sortie :

Niveau II

Insertion professionnelle

Cette formation permettra de déboucher sur des missions de chargé d'affaires en équipements et installations pour les entreprises de chauffage, de climatisation et énergies renouvelables, d'attaché technico-commercial pour la vente de matériels catalogués, et de responsable d'agence dans la distribution spécialisée de ce secteur.

Contacts

Responsable(s) :

Jennifer GENEVRIER

Renseignements :

Secrétariat

Public technicien : IUT 1

Département Génie thermique et énergie

Tél : 04 76 85 15 51

Fax : 04 76 85 15 53

gte.iut@ujf-grenoble.fr

Public commercial :

Département Techniques de commercialisation - IUT2

Tél : 04 76 28 46 65

Fax : 04 76 28 45 62

francoise.santoro@iut2.upmf-grenoble.fr

Horaires d'ouverture au public :

Tous les jours : 8h-12h et 13h30-16h30, fermé le jeudi après midi

Localisation géographique

Grenoble gare ([plan](#))

Avertissement : document non contractuel pouvant être soumis à modifications

A consulter

<http://www.iut2.upmf-grenoble.fr>

Université Pierre-Mendès-France / BP 47 / 38040 Grenoble Cedex 9

Contact : admcom@upmf-grenoble.fr

- [Mentions légales](#)
- [Crédits](#)
- [Accessibilité](#)