

## Licence Professionnelle - Commercialisation de produits et services

université  
de BORDEAUX

Code : 25032685

### LIEU DE FORMATION

IUT - Pôle universitaire de sciences de gestion  
35 avenue Abadie

Accès > Tram A : station  
Jardin botanique  
33072 Bordeaux Cedex

Durée : 1 an en L3

### CONTACT

Formation :  
Eric Robert  
Responsable pédagogique  
[lp-db@iut.u-bordeaux.fr](mailto:lp-db@iut.u-bordeaux.fr)

Alternance :  
Geneviève Martin  
05 56 00 95 69  
[fca-bastide@iut.u-bordeaux.fr](mailto:fca-bastide@iut.u-bordeaux.fr)

Inscription :  
Sandra Cosse  
05 5 6 00 95 80  
[sandra.cosse@u-bordeaux.fr](mailto:sandra.cosse@u-bordeaux.fr)

[TÉLÉCHARGER LA FICHE](#)  
[AU FORMAT CSV](#)

### Digital Business

La licence Digital Business répond aux besoins du secteur de l'informatique dans toutes ses dimensions commerciales.

Elle a pour objectif de donner des compétences commerciales à des candidats qui justifient d'une qualification de niveau bac+2 dans les domaines de l'informatique ou de donner une culture informatique à des candidats qui justifient d'une qualification de niveau bac +2 dans le domaine de la gestion et du commerce.

## Objectifs

### Les objectifs de la formation

**Le commercial en solutions informatiques intervient dans les problématiques des entreprises du secteur d'activités de l'informatique, du multimédia et du web(en amont et en aval du processus de vente). Il prend en charge l'écoute et la définition des besoins du client, joue un rôle d'interface entre le client et les équipes techniques chargées de la réalisation du projet et assure le suivi du client.**

**Le commercial en solutions informatiques intervient aussi bien dans les sociétés éditrices de logiciels, dans les sociétés de services et d'ingénierie informatique, chez les fabricants ou revendeurs de matériel informatique et télécom que dans les sociétés de création et de conseil en multimédia et web.**

## Insertion

### Métiers accessibles

Chargé d'affaires en informatique, commercial en informatique et en solutions numériques

Codes ROME:

D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprise

D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers

D1501 - Animation de vente

D1401 - Assistanat commercial

M1707 - Stratégie commerciale

M1805 - Études et développement informatique

M1706 - Promotion des ventes

M1704 - Management relation clientèle

D1407 - Relation technico-commerciale

## Secteurs d'activité

Commerce, vente et grande distribution

Support à l'entreprise

# Contenus

---

## Contenu de la formation

SEMESTRE 1

Stratégie commerciale appliquée à l'informatique, au numérique et au web

Management de projet informatique

Aide à la professionnalisation et à la réussite

Mise à niveau

SEMESTRE 2

Organisation et gestion de l'entreprise

Projet tuteuré

Alternance

## Rythme d'alternance

3 jours en entreprise / 2 jours à l'IUT

# Admissions

---

## Conditions d'accès

En alternance, l'accès à la licence professionnelle est ouvert aux candidats titulaires d'un diplôme national sanctionnant deux années d'enseignement supérieur validées (DEUG, DUT, BTS, BTSA ; DEUST) dans un domaine de formation compatible avec celui de la licence professionnelle ou après validation d'un diplôme du domaine

correspondant.

**L'admission définitive est subordonnée à la signature d'un contrat d'apprentissage.**

**Les candidatures en licences professionnelles sont gérées sur le site CIELL des IUT.**

**Modalités d'inscription : L'inscription se fait à la Scolarité, en juillet ou septembre, sur rendez-vous. Les modalités vous seront adressées à l'issue de votre admission.**

[— Modifier cette formation](#)