

# TECHNICO-COMMERCIAL

## mention : construction durable et environnement

Spécialité commerce, vente  
Accréditation 20150867  
Déclaration d'activité : 98970083097  
Fiche mise à jour le 8 novembre 2021, V50



### Les objectifs :

Cette formation de niveau forme des technico-commerciaux spécialisés dans la commercialisation de produits et services techniques dans le domaine du bâtiment et de l'environnement.

Les technico-commerciaux sont l'interface entre les équipes techniques et les forces commerciales. Ils sont capables d'accompagner techniquement une vente, ils développent les relations clients et s'adaptent aux évolutions des produits et des marchés.

### Les métiers :

- Chargé d'affaires
- Vendeur itinérant
- Technico-commercial
- Assistant commercial
- Chef de secteur
- Conseiller chargé de clientèle

### Poursuites d'études :

La licence professionnelle est une formation dont l'objectif vise l'insertion professionnelle.

### Les compétences visées (RNCP30163) :

possibilité de valider par blocs de compétences

- Usages numériques
- Exploitation de données à des fins d'analyse
- Expression et communication écrites et orales
- Positionnement vis à vis d'un champ professionnel
- Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle
- Mise en oeuvre de stratégies marketing et commercialisation
- Gestion et adaptation des processus de production
- Application de la réglementation du secteur en matière de : qualité, hygiène, sécurité et environnement
- Mise en oeuvre des règles et procédures juridiques (contrats, propriété intellectuelle) et commerciales
- Maîtrise des différentes dimensions de la gestion d'une organisation

### Effectif :

Minimal : 8

Maximal : 25

\*ouverture sous conditions d'effectifs

### Responsable pédagogique :

Mamy Harimisa RADANIELINA

Mamy.Radanielina@univ-reunion.fr

## Le public :

- Etudiants en poursuite d'études
- Professionnels en reprise d'études
- Demandeurs d'emplois



## Les modalités d'évaluation :

Évaluation continue intégrale

## Les conditions d'accès

- Titulaires d'un Bac+2
- Titulaires des BTS : Technico-Commercial, NRC, MCO, MUC
- Titulaires des DUT : Techniques de commercialisation, Génie Civil
- Titulaires de la Licence 2 Génie Civil
- Accès également possible par Validation des Acquis Professionnels (VAP) ou par Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) et aux adultes en reprise d'études.

## Programme : 450 heures d'enseignement

Unité d'Enseignement (UE)	Contenu des enseignements
UE 1 Outils et méthodes (86h)	Anglais
	Outils de communication
	Outils numériques
	Création et reprise d'entreprise
UE 2 Connaissance de l'environnement du secteur de la communication (40h)	
UE 3 Management et gestion des activités technico-commerciales (40h)	
UE 4 Technico commercial (80h)	Négociation Technico commercial
	Remise à niveau Technico commercial
UE 5 Sciences du bâtiment et de l'environnement I (80h)	Sustainable development
	Energie durable
	Matériau et éco-construction
	Analyse de cycle de vie
	Construction durable en milieu tropical
UE 6 Sciences du bâtiment et de l'environnement II (64h)	Protection incendie
	Froid et climatisation
	Technologie solaire thermique et photovoltaïque
	Diagnostic habitat-éco
UE 7 Projet tuteuré (60h)	Projet tuteuré
UE 8 Stage	Stage en entreprise de 12 semaines ou alternance



Formation accessible aux personnes en situation de handicap : [dftlv-handicap@univ-reunion.fr](mailto:dftlv-handicap@univ-reunion.fr) / 0262 52 89 07



Formation en alternance

1 an

1.5 semaines de cours par mois

Formation hybride (distanciel et présentiel)



Université de La Réunion  
(Campus du Tampon)



170 €  
Droits nationaux d'inscription

7 650€  
Convention employeur  
4500€  
Individuel payant  
(Eligible au Compte Personnel de Formation - CPF)

Tarif 2021/2022



Dossier à constituer en ligne sur : [candidature.univ-reunion.fr](http://candidature.univ-reunion.fr)

Périodes : à partir de février  
(1 à 3 sessions par an)

Délai d'accès : de 2 semaines à 6 mois

Recrutement sur dossier.