

Licence professionnelle

Commercialisation et Management des Energies Renouvelables pour le Développement Durable

Métiers/missions

- Promouvoir des solutions favorables au développement durable
- Proposer des solutions technico-commerciales pertinentes
- Vendre des équipements durables allégeant les budgets énergétiques
- Assurer le développement de l'activité de l'entreprise
- Occuper les postes de technico-commercial spécialiste des énergies renouvelables, adjoint de responsable maintenance et travaux neufs pour l'optimisation des énergies, collaborateur de chef de projet et/ou agent de développement durable

Aptitudes Professionnelles préconisées

- Qualités d'expression (communication, négociation et gestion)
- Sens du contact et de la relation client
- Sens de l'organisation et rigueur
- Capacité à travailler en autonomie
- Dynamisme et persévérance

Programme

- Systèmes d'énergies (fondamentaux, normes et exigences)
- Maîtrise de l'énergie (produits du chauffage, de l'énergie et du bâtiment)
- Techniques de communication et de négociation adaptées aux énergies renouvelables (prise de parole, outil marketing et anglais commercial)
- Techniques juridiques, comptables et financières (droit, gestion comptable/financière et rentabilité de projet)
- Conduite de projets

Entreprises

- Collectivités locales
- Associations et organismes liés à l'énergie
- Collectivités territoriales (région, département, syndicat de communes)
- Établissements privés (bureaux d'études engineering et développement durable, agences de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie...)

Alternance :

contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

- Durée : formation de 490 heures réparties selon un calendrier
- En centre de formation : 1 semaine toutes les 3 semaines
- Nbre de participants : maximum 20

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 dans le secteur techniques et/ou commercial : sur consultation du dossier et sur entretien

Les examens

- Contrôles continus (CCF)
- Examen final (épreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle)
- Oral de négociation technico-commercial
- Projet technico-commercial

L'enseignement

- Théorique, pratique, mises en situation professionnelle - Projet tutoré
- Lieu de formation : Ensemble BAUDIMONT - Pôle Supérieur

Poursuite des études

- Master professionnel

