

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 16491**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Commerce spécialité Management des relations commerciales

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand 1	Président de l'Université d'Auvergne, Recteur de l'Académie de Clermont-Ferrand, Chancelier des Universités, ministère chargé de l'enseignement supérieur

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire du diplôme est rattaché à la fonction commerciale ou marketing.

Il peut occuper les postes suivants : assistant commercial, attaché commercial, responsable de marché, chargé d'affaires, attaché commercial sédentaire, chargé de portefeuille client, responsable expansion, responsable de secteur, vendeur export, attaché commercial export, assistant export, acheteur, chargé de développement commercial, assistant manager dans le domaine des services.

Ces activités :

Prospecter, négocier, vendre, évaluer les demandes des clients, suivre le portefeuille clients, fidéliser, participer à la définition des actions commerciales et à leur mise en oeuvre, participer à la définition et l'adaptation de l'offre, animer une petite équipe commerciale, analyser les résultats commerciaux.

Savoir s'exprimer, comprendre le contenu d'une documentation en anglais et soutenir une petite conversation de la vie courante.

Etre à l'aise avec l'outil bureautique.

Etre capable d'identifier les besoins du client (écoute et observation)

Etre capable de conclure une vente (connaître, appliquer et adapter les techniques de négociation aux situations rencontrées, capacité à se maîtriser, à garder en vue les objectifs de l'entretien)

Etre capable de développer le chiffre d'affaires et de trouver les leviers d'action pour y parvenir (analyse de données pour identifier des marchés porteurs nationaux et étrangers, pour segmenter le portefeuille des clients)

Etre capable d'évaluer et corriger ses actions (construction de tableau de bord commerciaux, identification des indicateurs clés et critiques)

Etre capable d'animer, encadrer et motiver une petite équipe de commerciaux.

Comprendre les contraintes de production et de logistique et leur impact sur le contenu de la négociation.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

- agroalimentaire

- industriel : B to B

- services (commerce de gros, commerce de détail, distribution, banque, assurance, service à la personne, hôtellerie tourisme)

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- acheteur

- attaché commercial,

- chargé de développement commercial

- chargé de portefeuille client

- responsable de secteur

- attaché commercial export,

- responsable de marché

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1401 : Assistanat commercial

M1101 : Achats

M1704 : Management relation clientèle

M1703 : Management et gestion de produit

M1701 : Administration des ventes

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

UE 1 : 8 ECTS

- Anglais
- Informatique
- Communication
UE 2 : 7 ECTS
- Economie Générale
- Droit
- Management Responsable
UE 3 : 6 ECTS
- Economie internationale
- Droit international
- Processus export, prospection de marché, stratégie commerciale et adaptation d'offre
- Sensibilisation à la variable culturelle et son management
UE 4 : 9 ECTS
- Techniques de négociation
- Gestion de production approvisionnement et logistique
- Management et commercialisation des services
- Construction et management de la relation commerciale B to B
- Ethique des affaires
UE 5 : 9 ECTS
- Connaissance du client et du marché : analyse des données marchés
- Construction d'offre et sa distribution
- Politique relationnelle et fidélisation
UE 6 : 9 ECTS
- Administration des ventes, tableau de bord commerciaux
- Outils mathématiques et de gestion appliqués à la fonction commerciale
- Vente et suivi d'équipe : objectifs de négociation et de prospection
UE 7 : Projet tutoré (4 ECTS)
UE 8 : Stage (8 ECTS)

Les enseignements de la licence professionnelle sont organisés en unités d'enseignement. L'évaluation porte sur chacun des éléments constitutifs (« matières ») constituant une Unité d'Enseignement (UE). Pour les EC comportant uniquement un cours de 10h, l'évaluation se fait par l'intermédiaire d'un examen surveillé. Pour les EC comportant un volume de 15h et plus avec une partie cours et une partie travaux dirigés, l'évaluation comporte une partie contrôle continu et une partie examen. La forme et la durée des examens sont laissées à la discrétion de la personne en charge de l'EC. Au sein d'une UE les EC comporte des coefficients.

Le projet tuteuré et le stage sont évalués sur la base de la rédaction d'un mémoire et d'une soutenance orale devant une commission d'évaluateurs pour chacun d'eux.

Le stage et le projet tuteuré constituent chacun une unité d'enseignement. Le stage comporte 12 semaines. La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu, à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 à l'ensemble des UE, y compris le projet tuteuré et le stage et une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage. Il a compensation entre les éléments constitutifs d'une UE, d'une part, et entre les UE d'autre part. Lorsqu'il n'a pas été satisfait au contrôle des connaissances et des aptitudes, l'étudiant peut conserver à sa demande les bénéfices des UE pour lesquelles il a obtenu une note égale ou supérieure à 8/20. Lorsque la licence professionnelle n'a pas été obtenue, les UE dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables, ces UE font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement.

La délivrance ou non de mentions est précisée dans le règlement propre à chaque formation. Des points jury peuvent être attribués pour la délivrance de mention.

- Attribution de la mention Assez bien : moyenne générale égale ou supérieure à 12/20.
- Attribution de la mention Bien : moyenne générale égale ou supérieure à 14/20.
- Attribution de la mention Très bien : moyenne générale ou supérieure à 16/20.

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Personnes ayant contribué aux enseignements
En contrat d'apprentissage	X	Personnes ayant contribué aux enseignements
Après un parcours de formation continue	X	Personnes ayant contribué aux enseignements
En contrat de professionnalisation	X	Personnes ayant contribué aux enseignements
Par candidature individuelle	X	Personnes ayant contribué aux enseignements
Par expérience dispositif VAE	X	Accès par la commission VAP ou par le jury de VAE (Décret du 19 août 2013)

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 17 novembre 1999 publié au JO du 24 novembre 1999

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 9 mars 2012

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

<http://www.u-clermont1.fr/insertion-professionnelle-des-etudiants.html>

Autres sources d'information :

Site web de l'Université d'Auvergne :

<http://u-clermont1.fr/offre-de-formation.html>

Site web de l'Ecole Universitaire de Management :

<http://management.u-clermont1.fr/formations.html>

Lieu(x) de certification :

Université d'Auvergne

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Université d'Auvergne, Ecole Universitaire de Management, Clermont-Ferrand

Historique de la certification :