

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 18416**

### 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 Commerce interentreprises, commerce de gros et commerce international

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de Lorraine, Ministère de l'Enseignement Supérieur	Président de l'université de Lorraine, Recteur de l'académie, chancelier des universités

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1967)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les principales activités que les diplômés de la LP CIGCI devront mettre en œuvre au cours de leur travail en entreprise sont les suivantes :

- négocier des contrats d'achat ou de vente
- travailler en équipe
- analyser et résoudre un problème commercial
- mener la veille concurrentielle
- comprendre le fonctionnement de l'entreprise et des marchés/produits.
- rechercher de l'information
- synthétiser l'information recherchée
- communiquer d'une manière efficace l'information synthétisée dans plusieurs langues.

Certaines compétences apparaissent comme transversales et indispensables à l'ensemble du personnel du commerce de gros international :

- être un bon négociateur,
- être à l'écoute de ses interlocuteurs afin de pouvoir les convaincre,
- être capable de travailler en équipe, faire preuve de capacité d'organisation,
- capacité d'analyse et de résolution de problèmes d'ordre commercial,
- capacité d'adaptation, de recherche de l'information, de communication et d'argumentation (dans plusieurs langues).

De plus, vendre nécessite une capacité de réflexion globale, de veille concurrentielle et donc des connaissances sur le fonctionnement de l'entreprise, le client, le marché et les produits.

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

La licence professionnelle est adossée au secteur professionnel du Commerce de gros. Cependant, la formation permet également aux étudiants de travailler dans n'importe quelle entreprise impliquée dans des échanges interentreprises et/ou internationaux

- Directeur des achats
- Acheteur estimateur
- Chef d'agence
- Directeur commercial - directeur technico-commercial
- Chef de service commercial - chef des ventes
- Responsable commercial - chef commercial
- Responsable du service téléphone
- Directeur des ventes - Directeur régional - chef de zone - délégué régional commercial, Responsable qualité, Responsable logistique,

Vendeur itinérant - technico-commercial

- Commercial - attaché technico-commercial
- Agent technico-commercial - vendeur - agent commercial
- V.R.P. Spécialiste de produit - chef de produit - technicien produit - responsable produit

### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1704 : Management relation clientèle

M1705 : Marketing

M1706 : Promotion des ventes

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composants de la certification :

- Les langages fondamentaux de l'entreprise internationale 15 ECTS
- Orientation professionnelle 15 ECTS
- Spécialisation professionnelle 15 ECTS

- Projet tuteuré 5 ECTS
- Stage en entreprise 10 ECTS

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat d'apprentissage	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Après un parcours de formation continue	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat de professionnalisation	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE	X	Jury d'enseignants et de professionnels, selon composition votée par le Conseil d'administration de l'Université de Lorraine

	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 24.11.1999, relatif à la licence professionnelle

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

Arrêté du 5 juillet 2013 relatif aux habilitations de l'Université de Lorraine à délivrer des diplômes nationaux

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Décret n° 2002-590 du 24 avril 2002 relatif à la validation des acquis de l'expérience par les établissements d'enseignement supérieur

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

<http://www.insertion.univ-lorraine.fr>

##### Autres sources d'information :

Site de l'Université de Lorraine : [www.univ-lorraine.fr](http://www.univ-lorraine.fr) > Etudier à l'UL > Offre de formation

[Université de Lorraine](#)

##### Lieu(x) de certification :

Université de Lorraine

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

IUT Nancy Charlemagne

Département Techniques de Commercialisation

à Nancy

##### Historique de la certification :

**Certification précédente :** [Commerce option commerce de gros et commerce international](#)