Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19861**

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 Droit, Economie, Gestion Mention : Commerce Spécialité : Cadre Commercial Nautisme

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université Nice Sophia Antipolis	Président de l'université Nice Sophia Antipolis, Recteur de l'académie de Nice

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 commercial du domaine nautique intervient aux différentes phases du cycle de vie d'un produit : de la conception à la vente puis à la maintenance. Il travaille en relation avec les équipementiers et les motoristes. Il assure notamment la location ou la vente de navires, d'équipements sportifs et de loisirs dans le domaine nautique (d'occasion ou neuf). Il pilote l'activité commerciale d'une équipe de vente, d'un réseau de distribution, participe à l'élaboration et la commercialisation des produits en relation avec les services marketing, communication et bureau d'études. Il coordonne et organise également le service après-vente et le suivi clients/ateliers. Il doit être en mesure d'identifier un marché, de proposer l'implantation commerciale en France comme à l'étranger, d'animer un réseau de vente ou de mettre en œuvre des actions de commerce international et pour ce faire, avoir une maîtrise de la langue française et un bon niveau d'anglais.

Compétences clés :

Différencier les matériaux utilisés en nautisme et les modes opératoires de construction d'un navire et équipements sportifs et de loisirs,

Dialoguer de façon compétente sur le plan nautique avec les clients d'une entreprise de location ou avec les acheteurs de navires ou d'équipements nautiques, en langues française et anglaise,

Savoir observer l'évolution d'un produit et de la technologie et assurer le renseignement du client,

Mener une négociation commerciale complexe prenant en compte des éléments spécifiques (reprise de navire ou d'équipements, proposition de services associés) en adéquation avec les attentes du client,

Savoir négocier avec les fournisseurs, établir des devis et factures pour des matériels ou un service,

Concevoir et mener une action commerciale ciblée,

Analyser la rentabilité d'une opération ou d'une activité,

Savoir identifier les besoins, analyser la concurrence et positionner son offre,

Conduire une négociation en anglais, analyser un contrat rédigé en anglais ou italien.

Compétences connexes :

Capacités d'encadrement et d'animation d'une équipe de vente,

Mettre à jour ses propres connaissances et compétences techniques dans le domaine du nautisme,

Connaître les étapes de la préparation d'un bateau pour la livraison ou après hivernage,

Détecter et évaluer les risques des engagements liés à une opération commerciale,

Mettre en œuvre la responsabilité contractuelle d'un débiteur défaillant,

Participer à l'installation, essais et mise en œuvre des produits vendus,

Mener une communication écrite en anglais et en italien : courriel, lettre simple,

Conduire une approche client en italien,

Compétences dans l'approche des marchés étrangers et l'utilisation des outils d'analyse,

Assurer un suivi de clientèle,

Appréhender les contraintes douanières,

Identifier le problème juridique d'une situation,

Identifier les différentes formes de responsabilités juridiques,

Collecter et utiliser l'information juridique nécessaire à la résolution d'un problème juridique.

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

Le diplômé intervient dans toutes les activités relatives à la navigation et aux sports maritimes à partir d'embarcations spécialisées : bateaux de plaisance à voile ou à moteur, planche à voile, jet ski, canoë kayak entre autres. Il travaille principalement au sein des entreprises prestataires de services nautiques (concessionnaires, cabinets de courtage, accastillage, shiphandler, associations, club de voile) ou dans les entreprises industrielles et commerciales (production, service achat, vente, export, marketing, ...). Il est également concerné par les activités techniques contribuant à la construction ou aux services (voilerie, sellerie, motoristes, plomberie, électronique en particulier). Il exerce parfois son activité commerciale au sein des cabinets d'assurance ou des administrations (port de plaisance communal).

Attaché commercial,
 Vendeur-marchandiseur,
 Responsable des ventes,
 Représentant,
 Responsable de magasin,
 Assistant marketing,
 Chef de produit,
 Technico-commercial du nautisme.

Codes des fiches ROME les plus proches :

- D1204 : Location de véhicules ou de matériel de loisirs
- D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers
- D1404 : Relation commerciale en vente de véhicules
- M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Descriptif des composantes de la certification :

Les contenus de la certification sont organisés en unités d'enseignement. Ces dernières correspondent aux différents modules dispensés et organisés autour de six composantes principales :

1) Les connaissances fondamentales :

La formation est à dominante commerciale mais rassemble les compétences nécessaires à la gestion de l'entreprise nautique :

Ainsi on y trouve des modules regroupés au sein de quatre composantes :

Les enseignements commerciaux s'appuient sur une connaissance des produits nautiques, développée au travers du cours d'organisation de la production et construction navale dans lequel sont renforcées et mises à jour les savoirs relatifs aux matériaux, méthodes de construction et terminologie nautique,

La connaissance des marchés et des produits du nautisme est également visée : le module d'analyse des marchés de la filière y contribue mais aussi l'enseignement de négociation commerciale adaptée qui est l'occasion de découvrir les produits du nautisme et leur évolution,

Les aspects gestion et communication des activités commerciales du nautisme sont également abordés, avec un intérêt particulier pour les langues anglaise et italienne en raison du caractère très international des clientèles visées et du positionnement frontalier de la formation,

La formation commerciale se complète par une approche de la fonction achats, la mise en oeuvre des techniques de présentation des produits à travers le merchandising nautique et les techniques liées à l'exportation. Un accent particulier est mis sur les aspects juridiques et leurs spécificités dans le cadre du nautisme : contrats, douane, rôle des affaires maritimes.

2) Phase de professionnalisation des compétences :

La mise en situation professionnelle s'effectue à travers la réalisation d'un projet tuteuré et de 16 semaines de stage en entreprise dans le cadre de la formation traditionnelle, ou selon un rythme d'alternance organisé pour permettre une présence maximale en entreprise pendant la saison haute.

Ces deux composantes comprennent les travaux et périodes correspondant à une mise en pratique des connaissances et compétences acquises au sein des différents cours et interventions.

Modalités d'obtention de la certification :

Conformément à l'Arrêté du 17 novembre 1999 régissant les licences professionnelles, la formation est organisée en unités d'enseignement dont une spécifique pour le projet tuteuré et une spécifique pour le stage. La certification est délivrée aux étudiants ayant obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage. Lorsqu'il n'a pas été satisfait au contrôle des connaissances et des aptitudes, l'étudiant peut conserver, à sa demande, le bénéfice des unités d'enseignement pour lesquelles il a obtenu une note égale ou supérieure à 8/20. Lorsque la certification n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement. Le détail des coefficients et ECTS appliqués sont décrits dans les modalités annuelles de contrôle des connaissances spécifiques à chacune des formations.

Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels ayant contribué aux enseignements ou choisis en raison de leur compétence sur proposition des personnels chargés de l'enseignement
En contrat d'apprentissage	X	Si l'ingénierie pédagogique le permet

Après un parcours de formation continue	X	Idem statut d'étudiant
En contrat de professionnalisation	X	Idem statut d'étudiant
Par candidature individuelle	X	Possible pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP
Par expérience dispositif VAE	X	Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels

	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 relatif à la licence professionnelle,

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

Habilitation n°20100525 par arrêté ministériel du 23 décembre 2010

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Le décret N°2013-756 du 19/08/2013, articles R.613-33 à R.613-37.

Références autres :

Habilitation n°20100525 par arrêté ministériel du 25 juin 2012,

Accréditation n°20100525 par arrêté ministériel du 29 décembre 2014.

Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Statistiques d'insertion disponibles auprès de l'observatoire de la vie étudiante (UNICEPRO~OVE).
<http://unice.fr/unicepro/enquetes-et-statistiques>

Autres sources d'information :

IUT Nice Côte d'Azur - <http://www.iut.unice.fr>

Lieu(x) de certification :

Ministère chargé de l'enseignement supérieur : Provence-Alpes-Côte d'Azur - Alpes-Maritimes (06) [NICE]

IUT Nice Côte d'Azur, site de Cannes.

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

Département « Techniques de commercialisation » de l'IUT Nice Côte d'Azur

Historique de la certification :

- Formation habilitée par la DGESIP en 2010 pour 8 ans
- Première rentrée en septembre 2009 sous convention avec l'université de Nantes à la demande expresse de la FIN (Fédération des Industries Nautiques) dans l'attente de l'habilitation locale.
- Formation réhabilitée par la DGESIP en 2012 pour 6 ans
- Nouvelle appellation prévue : mention « *Nautisme et métiers de la plaisance* » dans le cadre de l'application de l'Arrêté du 17 mai 2014 fixant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle