

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 21546**

### 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 : Marketing Relationnel et Négociation (MRN)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Aix-Marseille Université	Recteur de l'Académie d'Aix-Marseille Chancelier des Universités, Président de l'Université

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312m Commerce, vente, 312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

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

Ce professionnel est chargé d'un ou de plusieurs domaines de la mercatique et de la négociation commerciale en fonction de la taille de la structure dans laquelle il est employé et des produits ou services vendus.

Ce professionnel :

définit et met en œuvre les actions de marketing stratégique et opérationnel

évalue la faisabilité et les résultats de projets spécifiques à chaque client.

Ce diplômé est capable :

- d'assurer le suivi d'un produit ou d'un service lors de sa mise à disposition sur le marché (études de marché, études de consommateur, marketing direct, ...) afin de participer au développement de l'activité commerciale de l'entreprise ;
- d'étudier la faisabilité technique et financière de projets spécifiques à chaque client (planification, budgétisation, négociation avec les partenaires internes et externes, réalisation des opérations de communication) afin d'en assurer le suivi et la réalisation ;
- de mettre en œuvre une stratégie commerciale définie par la direction (définition des actions commerciales à mener, négociations, rapprochement et analyse des résultats obtenus) afin d'atteindre les objectifs commerciaux prévus ;
- de maîtriser la méthodologie d'analyse de l'environnement de l'entreprise, dans ses dimensions économiques, financières, juridiques et culturelles afin d'être un acteur décisionnel dans le pilotage de l'entreprise ;
- d'animer la relation client en s'inscrivant dans la durée afin d'assurer le développement de la clientèle de l'entreprise.

En plus de ces compétences ou savoir-faire, le diplômé sera amené au cours de la formation à travailler sur son savoir être et son professionnalisme par des travaux individuels ou de groupe permettant de mettre à l'épreuve son autonomie, sa rigueur, sa gestion du temps et ses méthodes de travail.

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

Ce diplômé travaille dans les secteurs de l'industrie, du négoce, des services aux entreprises et commerces de détail, dans les banques et assurances.

Assistant Chef de produit, Assistant responsable de gammes de produit, Assistant chef de projet marketing, Chargé de prospection, Assistant responsable commercial, Responsable des ventes, Ingénieur d'affaires, Assistant Responsable d'agence, Assistant gestionnaire de centre de profit, Gestionnaire de portefeuille clients, Chef d'agence, Chef des ventes, Responsable de comptes clients, Assistant responsable base de données commerciale, Chargé de la gestion de la relation client (GRC), Chargé d'actions marketing direct.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1704 : Management relation clientèle

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composants de la certification :

Volume total de la formation 450h + 150h Projet tuteuré

Durée de la formation : 20 semaines + 12 semaines de stage minimum ou Alternance

60 ECTS

#### SEMESTRE 1

**UE1 Fondamentaux du marketing, du commerce et du management : 144 H - Coeff. 8 - ECTS 15**

#### Cours et travaux dirigés

UE1.1 Economie : 15 H - Coeff. 1 - ECTS 2

UE1.2 Psycho-sociologie : 12 H - Coeff. 1 - ECTS 1

UE1.3 Techniques de vente et gestion de la relation client : 33 H - Coeff. 2 - ECTS 4

UE1.4 Techniques Quantitatives et Informatiques de Gestion : 39 H - Coeff. 2 - ECTS 4

UE1.5 Marketing stratégique : 45 H - Coeff. 2 - ECTS 4

**UE2 Fondamentaux de gestion : 150 H - Coeff. 8 - ECTS 15 Cours et travaux dirigés**

UE2.1 Organisation des ventes : 15 H - Coeff. 1 - ECTS 2

UE2.2 Anthropologie Managériale et Ethique des affaires : 36 H - Coeff. 2 - ECTS 3

UE2.3 Gestion des ressources humaines et Droit du travail : 24 H - Coeff. 1 - ECTS 3

UE2.4 Anglais commercial et des affaires : 45 H - Coeff. 2 - ECTS 4

UE2.5 Gestion financière et Droit des affaires : 30 H - Coeff. 2 - ECTS 3

**SEMESTRE**

**2**

**UE3 Maîtrise des outils du champ de spécialité : 156 H - Coeff. 8 - ECTS 15 Cours et travaux dirigés**

UE3.1 Techniques de Négociation : 45 H - Coeff. 2 - ECTS 4

UE3.2 Techniques de phoning - Gestion d'un centre d'appel : 21 H - Coeff. 1 - ECTS 2

UE3.3 Systèmes d'informations - Bases de données Marketing : 30 H - Coeff. 1 - ECTS 3

UE3.4 Distribution et logistique : 21 H - Coeff. 1 - ECTS 2

UE3.5 Marketing et Communication opérationnels : 24 H - Coeff. 2 - ECTS 3

UE3.6 Simulation de gestion « SimGest » : 15 H - Coeff. 1 - ECTS 1

**UE4 Mise en situation professionnelle : 150 H - Coeff. 2 - ECTS 10**

UE4.1 Mémoire de recherche : 20 H - Coeff. 1 - ECTS 2

UE4.2 Projets Tuteurés : 130 H - Coeff. 1 - ECTS 8

**UE5 Stage en Entreprise : Coeff. 3 - ECTS 5**

UE5.1 Stage de 12 à 16 semaines ou Alternance: Coeff. 3 - ECTS 5

**Obtention de la licence professionnelle**

*Extraits de l'arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle*

**Art. 10.** – La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont 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.

Lorsque la licence professionnelle n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue, sont capitalisables.

Le bénéfice des composantes acquises est illimité.

A l'issue de cette formation, le candidat a validé 180 crédits européens (ECTS), dont 60 pour ce diplôme.

**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	Jury composé de 60% d'enseignants et de 40% de professionnels
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Jury composé de 60% d'enseignants et de 40% de professionnels
En contrat de professionnalisation	X	Jury composé de 60% d'enseignants et de 40% de professionnels
Par candidature individuelle	X	Jury composé de 60% d'enseignants et de 40% de professionnels
Par expérience dispositif VAE	X	jury composé d'enseignants et de professionnels conformément aux textes

	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 17/11/1999 publié au JO du 24/11/1999 et au BO n° 44 du 9/12/1999

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

Arrêté d'habilitation n° 2006 0150 du 5 juin 2012

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

décret VAE - Code de l'éducation : article L 613-3

**Références autres :**

**Pour plus d'informations**

**Statistiques :**

**2011-2012 9H et 17 F**

**2012-2013 16 H et 18 F**

**2013-2014 13 H et 15 F**

**Autres sources d'information :**

<http://www.univ-amu.fr/>

<http://iut.univ-amu.fr/>

**Lieu(x) de certification :**

**Marseille**

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

**IUT d'Aix-Marseille - Site de Marseille**

**Historique de la certification :**