

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23049**

### Intitulé

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Commerce - Spécialité MARKETING ET COMMUNICATION

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de Corse - Pasquale Paoli, Ministère de l'Enseignement Supérieur	Président de l'Université de Corse, Recteur de l'Académie de Corse

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion, 312 Commerce, vente, 320 Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

**Formacode(s) :**

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

**la Licence Professionnelle Commerce Marketing et Communication permet l'acquisition d'une solide culture générale en gestion commerciale/marketing ainsi que l'apprentissage et la maîtrise des techniques de management.**

La plus-value de la spécialité Marketing et Communication réside prioritairement sur le renforcement et le rapprochement du lien entre ces deux disciplines.

- Maîtrise des compétences liées à la gestion commerciale d'une organisation,
- Connaissance et compréhension du fonctionnement des marchés insulaires, nationaux et internationaux,
- Capacité à proposer une offre marketing originale (y compris une offre en ligne),
- Savoir apprécier son futur client et son environnement économique,
- Savoir bâtir un plan de communication pertinent,
- Comprendre le lien entre le marketing et la communication,
- Savoir utiliser des outils informatiques permettant une meilleure compréhension du web (notamment le web marchand).

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

Activités liées à la commercialisation et à la gestion des produits.

Activités liées au Marketing et à la Communication.

Tous secteurs d'activité industrielle et de services. Toutes collectivités utilisant la communication et le marketing.

**Métiers du Commerce et de la vente, fonctions d'encadrement et de management commercial :**

Responsable commercial, Responsable commercial international, Responsable de la stratégie commerciale

Responsable du développement commercial, Chef de produit (Internet, à l'international,...)

Assistant chef de produit, Chef de marché, Assistant chef de marché

Responsable Marketing et communication, Responsable marketing, Responsable marketing Internet

Chargée de projet marketing, Responsable de communication en entreprise

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

D1506 : Marchandisage

M1701 : Administration des ventes

M1703 : Management et gestion de produit

M1707 : Stratégie commerciale

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

La licence est organisée par semestre.

Volume horaire global par étudiant de la formation (hors projet tuteuré et hors stage) : **500H**

Durée de la formation : 12 mois.

**La formation sera dispensée à la fois en initiale et en alternance par le biais de l'apprentissage.**

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 les UE 6.4 et UE 6.5 ET une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué des UE 6.4 et UE 6.5.

#### Contenu de la formation :

**-UE 5.1 Connaissances Fondamentales des outils de gestion 1** : 6 ECTS - Volume Horaire : 60H.

Compétences attendues : NIVEAU 1 : Acquérir un enseignement théorique et pratique sur toute la gestion et culture d'entreprise (financière, ressources humaines, qualités, commerciale, ...).

*Disciplines concernées* : Analyse systémique et stratégie d'entreprise, Etudes et recherches commerciales, Jeux d'entreprises.

**-UE 5.2 Commerce, Marketing et Communication 1** : 17 ECTS - Volume Horaire : 162H.

Compétences attendues : NIVEAU 1 : Maîtriser un large éventail de techniques et de savoirs sur les grands axes de la spécialité de la formation afin de pouvoir les « combiner » pour une meilleure utilisation et adaptation dans le monde professionnel moderne.

*Disciplines concernées* : Vente et négociation commerciale, Marketing fondamental, Théorie de la communication, Médias et

communication, Politique de communication commerciale, Introduction au marketing en ligne, Séminaire e-marketing, Droit civil et commercial, Droit de la communication.

**-UE 5.3 Professionnalisation 1** :7 ECTS - Volume Horaire : 48H.

Compétences attendues : NIVEAU 1 : Développer, adopter des comportements et actions de professionnels. Apprendre à communiquer dans différentes langues, Maîtriser les techniques de conduite de projet, Simulation virtuelle de gestion d'entreprise.

*Disciplines concernées* : Anglais commercial, Conduite de projet, Informatique, Corse.

**-UE 6.1 Connaissances Fondamentales des outils de gestion 2** : 6 ECTS - Volume Horaire : 66H.

Compétences attendues : Niveau 2 : Approfondissement des outils de Gestion.

*Disciplines concernées* : Analyse des données, Outils de management de la qualité, Outils de GRH, Outils de gestion financière.

**-UE 6.2 Commerce, Marketing et Communication 2** : 9 ECTS - Volume Horaire : 128H.

Compétences attendues : NIVEAU 2 : Approfondissement des techniques commerciales, Marketing et Communication et élargissement des compétences.

*Disciplines concernées* : Communication Marketing intégrée, Communication publicitaire et de marque, Communication institutionnelle (corporate), Marketing stratégique et opérationnel, Marketing du commerce de détail/merchandising, Séminaire : stratégie et marketing des TPE/PME, Pratique de l'économie et du commerce international, Marketing international.

**-UE 6.3 Professionnalisation 2** : 5 ECTS - Volume Horaire : 40H.

Compétences attendues : NIVEAU 2 : Renforcement du vocabulaire commercial, marketing et communication en langues vivantes. Perfectionnement de l'oral.

*Disciplines concernées* : Anglais commercial, Italien/Espagnol commercial, Corse commercial.

**-UE 6.4 Projet tuteuré/pré-Rapport d'activité** : 4 ECTS - Volume Horaire projet tuteuré : 150H.

Compétences attendues : Mise en pratique des savoirs théoriques.

*Disciplines concernées* : Projet tuteuré (formation initiale) ou pré-rapport d'activité (formation apprentissage).

**-UE 6.5 Stage/Rapport d'activité** : 6 ECTS - durée du stage : 13 semaines.

Compétences attendues : Mise en pratique des savoirs théoriques.

*Disciplines concernées* : Stage (formation initiale) ou rapport d'activité (formation en apprentissage).

(U.E 6.4) **Un projet tuteuré** pour les étudiants inscrits en initiale sera effectué en groupe. Il donnera lieu à la **rédaction d'un rapport et d'une soutenance orale** devant un jury de professionnels et d'enseignants.

Les étudiants apprentis devront présenter leur **pré-rapport d'activité**, celui-ci fera l'objet d'une **soutenance orale** devant un jury composé du maître d'apprentissage, du responsable de la Licence Professionnelle Commerce Marketing et Communication et du tuteur enseignant.

(U.E 6.5) **Un stage en entreprise de 13 semaines** devra être effectué par les étudiants inscrits en formation initiale. Ce stage donnera lieu à la **réalisation d'un rapport** de fin d'études ainsi qu'à une **soutenance publique** en fin d'année (démonstration, projection, expérimentation.)

Les étudiants ayant signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation au sein d'une structure publique ou privée devront rédiger **un rapport d'activité** de leur entreprise en fin d'année.

Modalités des enseignements (cours/TD/TP) : (50%C+50%TD)

**Séminaires mis en place pour faciliter l'intégration et l'insertion professionnelle des étudiants.**

Séminaire Coaching, Séminaire de Négociation, Séminaire Communication Comportementale, Séminaire Création d'un évènementiel (« Comment créer un évènementiel avec succès ? »), Séminaire Création d'entreprise, Séminaire Marketing vert, Séminaire Innovation.

**Le contrôle des connaissances s'effectue, suivant les matières :**

- soit en cours d'année (contrôle continu)
- soit à la fin de l'année universitaire (contrôle terminal)
- soit en contrôle continu et en contrôle terminal.

Les modalités sont précisées en début d'année par chacun des enseignants de la licence. L'Université met à disposition du candidat les copies du contrôle terminal.

**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 des enseignants chercheurs et enseignants ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur).
En contrat d'apprentissage	X	l'apprentissage est une voie possible. L'ingénierie le permet.
Après un parcours de formation continue	X	la formation continue est une voie possible.
En contrat de professionnalisation	X	La professionnalisation est une voie possible. L'ingénierie le permet.
Par candidature individuelle	X	Possible pour partie du diplôme par la voie de la VES ou de la VAP.

Par expérience dispositif VAE	X	Jury composé d'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 publié au JO du 24 novembre 1999  
- Arrêté du 21 octobre 2013 (habilitation 2013-2018)

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

Année de création :2002- Mise en place du dispositif en apprentissage depuis 2005.

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

Décret n°2013-756 du 19/08/2013 Articles R613-33 à R613-37.

#### Références autres :

### Pour plus d'informations

#### Statistiques :

REnquêtes POIP diplômés 2012 à 2015 (à 28 mois pour les diplômés 2012 et 2013- à 16 mois pour ceux de l'année 2014 et à 4 mois pour les diplômés 2015)

**Taux de poursuite d'études:** 51 %

**Taux d'insertion professionnelle :** Taux Moyen 59%- Variation de 100% à 31% (2011: 75%-2012:89%-2013:100%-2014:50%- 2015: 31% )-

**Secteur d'insertion professionnelle :** Commerce, transport, hébergement , restauration (dominant) - autres : Agriculture, sylviculture, pêche-Administration publique-Construction-Information communication-Construction-Activités financières et d'assurance- Activités spécialisées Scientifiques et techniques- Enseignement ..

*Exemples de métiers occupés: commercial / chargé de clientèle / responsable marketing / technico commercial/assistant de direction / attaché commercial ..*

[http://www.univ-corse.fr/insertion-professionnelle-enquetes-d'insertion-pro.-enquete-nationale-2012\\_6385.html](http://www.univ-corse.fr/insertion-professionnelle-enquetes-d'insertion-pro.-enquete-nationale-2012_6385.html)

#### Autres sources d'information :

<http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/pid24624/insertion-professionnelle-des-diplomes-2012-deluniversite.html#diplomes2009>

[Etudier en Alternance](#)

[Service FORMATION CONTINUE](#)

[POIP- Plateforme d'Orientation et d'Insertion Professionnelle](#)

[RELATIONS ENTREPRISES](#)

[Université de Corse](#)

[IUT de Corse](#)

[Fiche diplôme Lpro Commerce](#)

#### Lieu(x) de certification :

Université de Corse - Pasquale Paoli : Corse - Haute-Corse ( 2B) [20250 Corte]

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

IUT de Corse-Campus Grimaldi -20250 Corte

#### Historique de la certification :

Création en 2002. Dispositif en apprentissage mis en place depuis 2005.