

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19604**

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 Licence professionnelle Commerce spécialité Marketing opérationnel

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 de Lorraine

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1967)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312m Commerce, vente, 312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire de la licence « Marketing Opérationnel » est capable :

- d'occuper des fonctions commerciales sédentaires ou de terrain :
 - avec gestion d'un portefeuille clients
 - avec des missions de prospection commerciale (en face à face ou par téléphone)
 - de suivre une base de données clients (Gestion de la Relation Client)
 - d'élaborer un plan d'actions commerciales (PAC) sous les angles suivants :
 - Produit
 - Prix
 - Place
 - Promotion
 - de faire une analyse de marché interne et externe
 - de mener une veille concurrentielle stratégique et technique
- d'encadrer une équipe commerciale en fixant des objectifs et en veillant au suivi tout en suivant un reporting avec une fréquence régulière et déterminée
- d'élaborer une stratégie de communication commerciale en développant les outils suivants :
 - marketing direct
 - e-marketing
 - supports média et hors média

Le futur diplômé sera en mesure de :

- Comprendre les mécanismes juridiques, comptables, financiers et managériaux de l'entreprise
- Identifier et comprendre les contraintes socio-économiques de l'entreprise, les exigences des marchés nationaux et internationaux
- Animer une équipe
- Maîtriser les outils modernes de l'information et de la communication
- Maîtriser une langue étrangère de spécialité

En outre, le futur diplômé sera compétent et autonome pour prendre en charge les aspects internationaux et opérationnels de la vie de l'entreprise, particulièrement son développement commercial. A ce titre, il sera capable :

- de développer des compétences approfondies dans le domaine de la mercatique (analyse des marchés, recherche commerciale, élaboration d'une offre commerciale, négociation) ;
- de maîtriser les aspects financiers, humains et managériaux de la démarche commerciale ;
- de maîtriser la coordination de la fonction marketing avec les autres fonctions de l'entreprise.
- de mettre en œuvre la démarche marketing opérationnel

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

Secteur industriel ou tertiaire :

- entreprises régionales ou aux directions régionales de grands groupes
- PME
- grande entreprise
- Chef de produit / Assistant Chef de produit
- Chargé de clientèle
- Chargé de grands comptes
- Responsable de secteur
- Gestionnaire de gamme

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1101 : Achats

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

- Management des entreprises commerciales - 15 ECTS
- Compétences techniques et communicationnelles - 15 ECTS
- Marketing opérationnel - 15 ECTS
- Projet tutoré - 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 > 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 CHARLEMAGNE

Département Techniques de Commercialisation

à NANCY

Lieux de préparation à la certification: Nancy et Fort de France (Martinique)

Historique de la certification :

Diplôme créé en 2005.