

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 3561**

Intitulé

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Commerce option commercialisation d'équipements et services industriels

| AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION | QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION |
|--|---|
| Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis Modalités d'élaboration de références : CNESER | Président de l'université de Valenciennes, Recteur de l'académie |

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

D'une manière générale, l'objectif est d'apporter à des étudiants disposant des pré-requis scientifiques et/ou techniques au niveau bac+2, les outils nécessaires à la commercialisation de biens et/ou de services industriels.

Par la connaissance des processus de fabrication et des besoins des clients (entreprises d'électronique et électrotechnique ; d'automatisme, de commandes numériques ; de mécanique et thermique) et du marché, ces technico-commerciaux :

proposent, en collaboration avec les services de production, les bureaux d'études, des solutions techniques afin d'adapter les produits à la demande de la clientèle pour vendre les biens intermédiaires nécessaires à leur activité. Leur champ d'activité s'étend des produits standards jusqu'au sur-mesure.

Ils gèrent et développent un portefeuille de clients industriels.

Ils assurent le suivi des ventes, exploitent les données commerciales, conseillent, informent et apportent une assistance technique sur les produits de l'entreprise. Ils présentent les caractéristiques et les performances des produits, développent des arguments précis et techniques. Ils assurent le suivi commercial et administratif de son secteur (visites, courriers...).

Ils prospectent de nouveaux marchés, et participent au chiffrage, à la négociation commerciale des contrats. Il peut répondre à des appels d'offres à partir de devis établis par les services techniques de son entreprise.

Etre capable d'anticiper les besoins de la clientèle potentielle [U3 et U4]

Savoir communiquer [U1]

Savoir négocier [U5]

Avoir la fibre commerciale (ouverture, adaptabilité, personnalité) [U1 et U2]

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

Secteur de l'équipement et des services industriels

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Technico-commercial
- Chef de produit
- Acheteur
- Responsable Logistique, qualité....

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

M1101 : Achats

M1703 : Management et gestion de produit

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification s'obtient après une évaluation concernant les unités suivantes :

1 - composante

La Licence professionnelle Technico-commerciale s'organise autour de 7 unités qui concilient savoirs théoriques et savoirs faire professionnels. Les savoirs théoriques U1 à U4 s'articulent autour de 2 pôles majeurs (coefficients 3) les U2 et U4 qui visent à l'acquisition de la double compétence.

Les unités de mise en situation professionnelle U5 (projets tutorés d'entreprise) et U6 (stage de 4 mois) concrétisent la finalité professionnelle de la formation et visent à l'insertion dans la vie active.

- U1 - Culture générale : économies internationales ; anglais langue des affaires ; communication commerciale, techniques d'expression
- U2 - Actualisation des compétences technologiques/Méthodologies : électronique et électrotechnique ; automatisme, commandes numériques ; mécanique, thermique, hydraulique ; étude des matériaux, fiabilité
- U3 - Eléments quantitatifs : informatique appliquée et internet ; analyse des données et communication graphique ; analyse des coûts, gestion financière et budgétaire
- U4 - Stratégies commerciales et industrielles : mercatique industrielle ; distribution, nouvelles technologies ; logistique internationale, transports ; démarche globale qualité
- U5 - Techniques négociation : vente achat ; achat/vente industriels en environnement international ; droit international, droit communautaire

2 - acquisition du diplôme

Obtention du diplôme par la formation

- Les conditions d'obtention sont spécifiées par la Loi et précisées par l'organisation pédagogique et le règlement du contrôle des connaissances votés par le conseil de la Licence.
- Les unités U1 à U5 font l'objet d'un contrôle continu ; les unités U6 et U7 sont soutenues devant un jury d'enseignants et de professionnels. Le diplôme est décerné aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 sur l'ensemble des matières affectées de leur coefficient, y compris le projet tutoré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur l'ensemble constitué du projet tutoré 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 = ou > à 8 sur 20.
- Lorsque la licence professionnelle 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 diplôme est délivré (sur proposition du conseil) par un grand jury constitué à parité par des professionnels et des enseignants.

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 | Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) |
| En contrat d'apprentissage | X | |
| Après un parcours de formation continue | X | idem |
| En contrat de professionnalisation | X | Idem |
| Par candidature individuelle | X | |
| Par expérience dispositif VAE prévu en 2002 | X | Enseignants-chercheurs et 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 17/11/99 publié au JO du 24 novembre 1999 et au BO n°44 du 09 décembre 99

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

Arrêté du 7 janvier 2011 d'habilitation du diplôme n°20024130

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Décret N° 2002-590 du 24 avril 2002

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

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

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

Autres sources d'information :

<http://www.univ-valenciennes.fr/IUT>

Courriel : licpro.cesi@univ-valenciennes.fr

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

<http://www.univ-valenciennes.fr/IUT/lpcesi>

Lieu(x) de certification :

Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis, Le Mont Houy, 59313 Valenciennes CEDEX 9

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

Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis - Institut Universitaire de Technologie - Les Tertiales, rue des Cent Têtes - 59313 Valenciennes CEDEX 9

Historique de la certification :