

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 20197**

### Intitulé

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Mécanique Spécialité : Chargé d'Affaires à l'International en Génie Mécanique

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université Pierre et Marie Curie - Paris 6 Modalités d'élaboration de références : CNESER	Président de l'université de Paris VI

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1967)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

251 Mécanique générale et de précision, usinage, 312 Commerce, vente

**Formacode(s) :**

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

Participer à l'évolution d'un produit industriel ou à l'élaboration d'un produit nouveau.  
Réaliser la commercialisation d'un produit ou d'achat de produits industriels.  
Prospecter des clients, fournisseurs.  
Conseiller un client ou l'assister.  
Coordonner différents services techniques, commerciaux, administratifs, logistiques et comptables.  
Déterminer les performances d'un produit industriel par le calcul  
Réaliser des maquettes numériques (CAO/DAO).  
Savoir prospecter des clients ou fournisseurs :  
étude de marché, analyse de la concurrence, contribution à la création ou à l'évolution d'un besoin.  
Savoir conseiller une clientèle dans le choix d'une solution technique appropriée ou dans l'achat d'un produit ou service.  
Evaluer une faisabilité technique et la chiffrer (cahier des charges, remontée Marketing).  
Faire des appels d'offre.  
Conduire une négociation, à la fois sur le plan technique et sur le plan commercial jusqu'à la phase finale.  
Vendre ou acheter des produits ou services en France / export.  
Participer à la politique commerciale de l'entreprise (stratégies commerciales nationales et internationales).  
Contrôler, suivre et développer des relations postérieures à l'achat (livraisons, après-vente, fidélisation ...)  
Suivre des opérations de commerce européen ou international.  
Compétences en anglais de niveau B2 (indépendant) et compétences élémentaires en allemand  
Savoir rédiger et synthétiser des documents techniques.  
Savoir effectuer une recherche documentaire et gérer des ressources bibliographiques.  
Savoir analyser et communiquer les résultats de son travail sous forme écrite ou orale, prendre la parole en public  
Savoir analyser un cahier des charges, organiser un projet, le conduire et travailler en équipe  
Avoir une capacité d'apprentissage et d'adaptation  
Posséder un niveau perfectionnement en anglais

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

Ce professionnel peut prétendre aux métiers suivants : - Chargé d'études en marketing national et/ou international  
- Chargé d'affaires  
- Cadre technico-commercial  
- Responsable produit  
- Cadre des services commerciaux  
- Assistant de gestion PME-PMI  
- Acheteur et/ou vendeur de biens industriels et/ou de services  
- Cadre des services exportation (importateur et/ou exportateur)  
- Gestionnaire d'approvisionnement ou de stocks

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

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

- Sciences et technologies industrielles : outils mathématiques ; génie électrique ; matériaux, métallurgie ; design industriel
- Relations humaines, communication : Informatique, bureautique, TIC ; anglais ; expression écrite et orale, management et développement personnel
- Organisation, gestion de l'entreprise et son environnement : économie et gestion d'entreprise ; droit du travail, création d'entreprise

- Langues étrangères appliquées : anglais; allemand
- Gestion opérationnelle et environnement international : gestion financière et comptable ; statistiques appliquées ; transactions internationales ; marchés (environnement interculturel)
- Négociations commerciales : marketing, marchés ; publicité ; techniques de vente, négociation ; stratégies commerciales ; stratégie et marketing achats industriels

Chaque Unité d'Enseignement (UE) composant ces différents domaines est affectée de crédit ECTS et chaque semestre représente 30 ECTS.

Modalités d'évaluation :

- Formation académique par contrôles continus, pédagogie par projets, par évaluation de la réalisation accompagnée d'un rapport écrit et d'une présentation orale.
- Formation en entreprise par fiches d'évaluation remplies par le tuteur en entreprise et présence de personnalités des entreprises aux divers bilans et jurys.

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	
En contrat d'apprentissage	X		Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Après un parcours de formation continue	X		Idem
En contrat de professionnalisation	X		Idem
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE	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 :**

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

Arrêté du 23 avril 2002 publié au JO du 30 avril 2002

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

**Références autres :**

#### Pour plus d'informations

**Statistiques :**

Formation sur 12 mois (septembre à septembre)

Volume horaire : 636 heures (hors stage) : 486 h enseignements présentiels – 150 h projet tuteuré – 25 semaines de stage en entreprise

Formation en apprentissage et alternance (15 jours -15 jours) ouverte en formation initiale et continue - CFA partenaire : SUPii Mécavenir

Effectifs en 2011-2012 : 18 étudiants sous statut apprentis – 1 étudiant en contrat de professionnalisation - Taux de réussite en

2011-2012: 100 % Taux d'insertion en moyenne : 100 % à 30 mois, 70 % à 6 mois (30% de poursuite d'étude dans formations d'ingénieurs ou master en apprentissage)

**Autres sources d'information :**

<http://www.upmc.fr>

<http://www.licence.meca.upmc.fr>

<http://www.supii.fr/>

<http://www.licence.meca.upmc.fr>

<http://www.upmc.fr/>

<http://www.supii.fr/>

**Lieu(x) de certification :**

UPMC, 4 place Jussieu 75005 Paris, France

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

UPMC : site de Paris (75), site de Saint-Cyr l'École (78)

CFA SUPii Mécavenir : Puteaux (92)

**Historique de la certification :**

Formation créée en 2001 sous l'intitulé : Licence Professionnelle Génie Industriel - Chargé d'Affaires à l'International