

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 30095**

Intitulé

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Management des activités commerciales (fiche nationale)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université d'Angers, Université de Bordeaux, Université de Bretagne Sud, Université de Cergy-Pontoise, Université de Bourgogne - Dijon, Université Grenoble Alpes, Université de Limoges, Université Claude Bernard - Lyon 1, Université Paris 13, Université Paris Descartes - Paris 5, Université de Rouen, Université Clermont Auvergne, Université de Lorraine, Université de Reims Champagne-Ardenne, Université de Picardie Jules Verne - Amiens	Recteur de l'académie, Chancelier des universités ; Président de l'Université accréditée pour délivrer le diplôme.

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente, 314 Comptabilité, gestion, 320 Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

- Réalisation d'études de marché
- Elaboration et qualification de bases de données clients
- Gestion d'un portefeuille clients
- Mise en place de programmes de fidélisation
- Management d'une équipe commerciale
- Organisation d'évènements commerciaux (salons, foires, portes ouvertes...)
- Création de supports de communication
- Animation Web : réseaux sociaux, sites marchands...
 - Définir et piloter un plan d'actions commerciales : objectifs et moyens à mettre en œuvre, mesures correctrices
- Développer des projets de gestion de la relation client
- Concevoir et réaliser des enquêtes clients : satisfaction, besoins, vente
- Analyser et traiter des données commerciales
- Mesurer la qualité de la relation client
- Optimiser la valeur client et la segmentation de la clientèle
- Concevoir et piloter des programmes de fidélisation
- Développer et animer la relation commerciale/clientèle sur tout type de canal, en particulier via les TIC
 - Manager une équipe commerciale

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
 - Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
 - Développer une argumentation avec esprit critique.
 - Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
 - Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.
 - Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
 - Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
 - Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
 - Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
 - Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
 - Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
 - Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national. Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.

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

- G46 : commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
- G47 : commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles
 - Attaché / Attachée commercial(e)
- Responsable de la force de vente
- Manager commercial / Manageuse commerciale des forces de vente
- Chargé du développement de marché
- Gestionnaire de bases de données liées à la gestion relation client

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1704 : Management relation clientèle

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés.

Concernant l'évaluation des blocs de compétences, chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc. Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction du chemin d'accès à la certification : formation initiale, VAE, formation continue.

Chaque ensemble d'enseignements à une valeur définie en crédits européens (ECTS). Pour l'obtention du grade de licence, une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits ECTS.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 30095 - Usages numériques	<ul style="list-style-type: none">· Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 30095 - Exploitation de données à des fins d'analyse	<ul style="list-style-type: none">· Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.· Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.· Développer une argumentation avec esprit critique.
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 30095 - Expression et communication écrites et orales	<ul style="list-style-type: none">· Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.· Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 30095 - Positionnement vis à vis d'un champ professionnel	<ul style="list-style-type: none">· Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.· Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.· Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 30095 - Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> · Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives. · Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale. · Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet. · Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.
Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 30095 - Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> • Définir et piloter un plan d'actions commerciales : objectifs et moyens à mettre en œuvre, mesures correctrices • Développer des projets de gestion de la relation client • Concevoir et réaliser des enquêtes clients : satisfaction, besoins, vente • Analyser et traiter des données commerciales • Mesurer la qualité de la relation client • Optimiser la valeur client et la segmentation de la clientèle • Concevoir et piloter des programmes de fidélisation • Développer et animer la relation commerciale/clientèle sur tout type de canal, en particulier via les TIC
Bloc de compétence n°7 de la fiche n° 30095 - Management et animation d'équipe	Manager une équipe commerciale

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Leur composition comprend : <ul style="list-style-type: none"> - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
En contrat d'apprentissage	X	Leur composition comprend : <ul style="list-style-type: none"> - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après un parcours de formation continue	X	Leur composition comprend : <ul style="list-style-type: none"> - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

En contrat de professionnalisation	X	Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X	Composition définie par le Code de l'éducation : article L613-4 modifié par la loi n°2016-1088 du 8 août 2016 - art. 78

	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 22 janvier 2014 fixant les modalités d'accréditation d'établissements d'enseignement supérieur
- Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master
- Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master
- Arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle
- Arrêté du 27 mai 2014 fixant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle
- Arrêté du 16 mars 2015 modifiant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle-
- Arrêté du 30 juillet 2018 modifiant l'arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master

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

Université Claude Bernard - Lyon 1, arrêté du : 28/06/2016
 Université d'Angers, arrêté du : 28/09/2017
 Université de Bordeaux, arrêté du : 26/05/2018
 Université de Bourgogne - Dijon, arrêté du : 18/04/2017
 Université de Bretagne Sud, arrêté du : 28/09/2017
 Université de Cergy-Pontoise, arrêté du : 03/07/2015
 Université de Clermont Auvergne, arrêté du : 23/03/2017
 Université de Limoges, arrêté du : 04/09/2018
 Université de Lorraine, arrêté du : 19/02/2018
 Université de Picardie Jules Verne - Amiens, arrêté du : 19/07/2018
 Université de Reims champagne-Ardenne, arrêté du : 15/05/2018
 Université de Rouen, arrêté du : 08/06/2017
 Université Grenoble Alpes, arrêté du : 11/07/2016
 Université Paris 13, arrêté du : 05/10/2015
 Université Paris descartes - Paris 5, arrêté du : 12/10/2015

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

- Décret VAE - Code de l'éducation : article L 613-3 modifié par la loi n° 2015-366 du 31 mars 2015
- Décret n° 2017-1135 du 4 juillet 2017 relatif à la mise en œuvre de la validation des acquis de l'expérience

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Pour plus d'informations se reporter au site web des établissements.

Autres sources d'information :

Pour plus d'informations se reporter au site web des établissements.

[Université d'Angers](#)

[Université de Bordeaux](#)

[Université de Bretagne Sud](#)

[Université de Cergy-Pontoise](#)

[Université de Bourgogne - Dijon](#)

[Université Grenoble Alpes](#)

[Université de Limoges](#)

[Université Claude Bernard - Lyon 1](#)

[Université Paris 13](#)

[Université Paris Descartes - Paris 5](#)

[Université de Rouen](#)

[Université de Clermont Auvergne](#)

[Université de Lorraine](#)

[Université de Picardie Jules Verne - Amiens](#)

Lieu(x) de certification :

Pour plus d'informations se reporter au site web des établissements.

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

Pour plus d'informations se reporter au site web des établissements.

Historique de la certification :