

Commerce spécialité Commerce de matériel de travaux publics et véhicules industriels.

RNCP11103 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312t
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Caen Normandie

<http://www.unicaen.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La licence professionnelle "Commercialisation de matériel de travaux publics et véhicules industriels" forme des professionnels de terrain capables de s'adapter aux modifications structurelles des métiers de vente en business to business.

Le cadre technico-commercial joue un rôle d'interface entre les clients et les services études, marketing et techniques. Rattaché à la direction commerciale, le conseiller technico-commercial a pour mission d'analyser les besoins du client, de proposer des solutions adaptées en fonction des disponibilités techniques, de négocier les conditions de vente et de vérifier la bonne exécution de la commande. Responsable d'un type de clientèle ou d'une zone géographique, il est chargé du développement de sa clientèle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la licence devra acquérir les compétences lui permettant :

- de maîtriser les étapes du projet de l'entreprise ciblée
- d'assurer l'interface commerciale pour comprendre les problématiques posées.
- d'utiliser les outils du marketing opérationnel.
- de développer ses capacités de communication écrites et orales.
- de développer les techniques d'animation d'équipe.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Travaux publics, véhicules industriels

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Vendeurs (Commercial, Technico-commercial, Ingénieur d'affaires...) de terrain, évolutifs, spécialisés dans la commercialisation des gros matériels de travaux publics (pelleteuse, bulldozer...), de manutention et levage (grue à tour, nacelle élévatrice...)
- Inspecteurs commerciaux des différents constructeurs qui assurent la liaison commerciale entre les sièges et les réseaux de distribution.

- Assistants de marketing réseaux et sièges.
- Vendeurs issus d'entreprises en B to B qui commercialisent des produits à forte valeur ajoutée

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Enseignants IUT, Lycée Lehec, partenaires professionnels

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Enseignants IUT, Lycée Lehec, partenaires professionnels + Commission IUT

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11103/>