

Domaine Droit, Economie, Gestion, Mention Commerce, Spécialité Commercial dans l'Environnement Européen.

RNCP11564 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Strasbourg

<http://www.unistra.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le diplômé sait mener une négociation commerciale dans un contexte européen en maîtrisant les enjeux. Il sait dialoguer en affaires avec un interlocuteur étranger. Il sait vendre avec un esprit marketing orienté vers le long terme. Il sait animer un groupe, le motiver, le gérer et conduire une équipe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Cette licence professionnelle évalue les capacités des étudiants à maîtriser tous les éléments d'une négociation, à aborder les techniques spécifiques du commerce et du marketing en Europe. Les diplômés doivent être capables de se fixer des objectifs individualisés et de mettre en place une méthodologie commerciale ou marketing pour les atteindre.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les diplômés sont formés pour travailler dans la fonction commerciale européenne d'une entreprise quelque soit son secteur d'activité. La licence professionnelle étant accessible à tous les diplômés L2 grâce à la mise en place d'un parcours différencié, la formation technique de certains étudiants (BTS technique, DUT chimie...) leur permet d'accéder à des secteurs d'activités très spécifiques (industrie, informatique...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Emplois liés à la fonction commerciale : délégué commercial, commercial sédentaire ou itinérant, technico-commercial, chargé de développement, chef des ventes, chargé d'affaires, acheteur...

Emplois liés à la fonction marketing : chef de produit, assistant marketing...

La formation dispensée permet d'exercer ces différents emplois dans un environnement européen ou international.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Personnes ayant contribué aux enseignements (enseignants et professionnels)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Personnes ayant contribué aux enseignements (enseignants et professionnels)

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements (enseignants et professionnels), représentants de la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Strasbourg et du Bas-Rhin.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Par la procédure de VAPP : commission nommée par le Président de l'Université et décision prise par le Président de l'Université (article 8 du décret n°85- 906 du 23 août 1985). Par la procédure de VAE : Jury nommé par le Président de l'Université composé d'enseignants, d'enseignants-chercheurs et de professionnels (Décret 2002-529 du 16 avril 2002 en application des articles L. 613-3 et 613-4 du code de l'éducation)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site web de l'Université de Strasbourg

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11564/>