

COMMERCE spécialité : MARKETING DIRECT MULTICANAL

RNCP13934 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	320, 312
Formacode(s)	34072
Code(s) ROME	M1703, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Rouen
<http://www.univ-rouen.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- participer à l'organisation ou au développement de l'activité commerciale (éventuellement à l'international) ou d'un type de vente en e-commerce
- analyser le marché des produits, les besoins des consommateurs et de la concurrence
- élaborer des stratégies de communication ou de commercialisation
- gérer un budget

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- connaître l'environnement de l'entreprise
- analyser le comportement du consommateur
- maîtriser les techniques de communication et de commercialisation
- savoir gérer un budget
- connaître l'organisation générale des réseaux
- maîtriser et utiliser les TUIC
- maîtriser l'anglais et savoir pratiquer les techniques commerciales en anglais
- mettre en oeuvre une gestion de projet

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Distribution - Services - Industrie

De façon générale, tout secteur commercialisant des biens et services et utilisant des méthodes de marketing direct.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Spécialiste du marketing direct, chargé de marketing direct, chargé de communication, gestionnaire d'un site Internet, chef de produit, responsable d'une unité commerciale, acheteur 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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Oui, jury de l'IUT

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

oui, jury de l'IUT

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

oui

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

non

COMPOSITION DU JURY — VAE

oui, jury de VAE de l'Université de Rouen

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13934/>