

Domaine : Sciences, technologie, santé Licence professionnelle Commerce Spécialité Commercialisation des produits et services industriels

RNCP14603 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	200w, 250w, 312
Code(s) ROME	D1406, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne

<http://www.u-pec.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel connaît les processus de fabrication et les besoins des clients et du marché, propose, en collaboration avec les services de production, les bureaux d'études, des solutions techniques afin d'adapter les produits à la demande de la clientèle, de proposer des solutions techniques ajustées. Il prospecte, gère et développent un portefeuille de clients industriels. Ils assurent le suivi des ventes, exploite les données commerciales, conseille, informe et apporte une assistance technique sur les produits de l'entreprise.

Il prospecte de nouveaux marchés, et participe au chiffrage, à la négociation commerciale des contrats. Son champ d'activité s'étend des produits standards jusqu'au sur mesure.

L'objectif de la Licence professionnelle Commerce, Spécialité Commercialisation des produits et services industriels est de former, en apprentissage ou en formation continue, des titulaires de L2 industriels en apportant à ces étudiant(e)s, disposant déjà d'un savoir-faire technique, les fondements et outils nécessaires à la commercialisation des biens et services à fort contenu technologique.

Les titulaires de la licence sont de véritables technico commerciaux grâce à leur double compétence et renforcent efficacement les équipes terrain ou les services avant-vente.

Pour permettre cette professionnalisation, l'IUT a développé des accords de partenariats avec de nombreuses entreprises.

Chaque étudiant(e) sélectionné(e) peut se voir proposer une place en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation chez des partenaires l'IUT.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A l'issue de la Licence professionnelle Commerce, Spécialité Commercialisation des produits et services industriels, le diplômé est capable de :

- Etre opérationnel et prétendre à des postes de technico-commerciaux dans les secteurs à forts contenus technologiques.

Savoir-faire :

- Prospector de nouveaux marchés

- Répondre à des appels d'offre
- Proposer des solutions techniques ajustées
- Participer au chiffrage des propositions
- Collaborer avec les services de production, les bureaux d'études, des solutions techniques
- Adapter les produits à la demande de la clientèle
- Vendre, Commercialiser un service ou produit
- Gérer et développer un portefeuille de clients industriels
- Assurer le suivi des ventes
- Exploiter les données commerciales
- Conseiller son client
- Informer son client
- Apporter une assistance technique sur les produits de l'entreprise
- Participer à la négociation commerciale des contrats
- Elargir son champ d'activité des produits standards jusqu'aux produits sur mesure

Savoir-être :

- Etre le chef d'orchestre d'un projet
- Connaître son marché et ses clients
- Adapter son discours en fonction de la problématique du client
- Négocier
- Communiquer, argumenter, convaincre
- Posséder des aptitudes dans les domaines de la communication pour une adaptabilité au travail en groupe tout en conservant une autonomie suffisante pour mener à bien certaines tâches
- Curiosité

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Tout secteur industriel concerné par commercialisation de ses produits ou services à forte valeur ajoutée

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché technico-commercial / Attachée technico-commerciale
- Cadre technico-commercial / technico-commerciale
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en informatique
- Responsable technico-commercial / technico-commerciale
- Technico-commercial / Technico-commerciale
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en affaires industrielles
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale grands comptes
- Directeur technico-commercial / Directrice technico-commerciale

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)	2 975 €

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

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, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Enseignants et professionnels désignés selon les dispositions de l'article 11 de l'arrêté du 17 novembre 1999 en application de l'article 17 de la loi du 26 janvier 1984 comprenant, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels des secteurs concernés

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants et professionnels désignés selon les dispositions de l'article 11 de l'arrêté du 17 novembre 1999 en application de l'article 17 de la loi du 26 janvier 1984 comprenant, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels des secteurs concernés

Cette formation est accessible via :

- la Validation des Acquis Professionnels (VAP) qui permet un accès dérogatoire à une formation (décret n°85-906 du 23 août 1985)

Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel par une commission pédagogique.

- la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) permettant d'obtenir tout ou partie d'un diplôme (loi de modernisation sociale du 17 janvier 2002, décret n°2002-590 du 24 avril 2002)

Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel et audition du candidat par un jury de validation.

Tous les diplômes proposés à l'université Paris-Est Créteil Val de Marne sont susceptibles de faire l'objet d'une VAP ou d'une VAE.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://iut.u-pec.fr/formations/licences-professionnelles/>

IUT de Créteil/Vitry

Université Paris-Est Créteil Val de Marne

Statistiques

CFA SUP 2000 Partenaire

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14603/>