

Commerce spécialité Marketing Direct et Vente à Distance Multicanaux.

RNCP15515 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	E1103, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université de Lille 1 - Présidence

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les titulaires de ce diplôme sont des personnes polyvalentes ou pluridisciplinaires dans le secteur d'activité du marketing direct et interactif et de la vente à distance multicanaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ces professionnels sont capables de :

- Construire et animer des catalogues traditionnels et numériques,
- Développer un portefeuille clients,
- Mettre en œuvre un plan de communication appliqué à la Vente à distance,
- Créer des supports de communication liés au marketing direct,
- Développer et gérer un projet

Compétences ou capacités attestées

- maîtriser les techniques de la chaîne graphique,
- maîtriser les logiciels de Bases de données
- connaître les méthodes d'organisation, d'encadrement et de conduite de projet.
- Savoir utiliser les outils de gestion budgétaire et informatiques adaptés

Maîtriser le vocabulaire anglais spécifique à ces métiers

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnels travaillent dans des entreprises de :

vente à distance, marketing direct, communication, commerce.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants: Responsable de programmes et de campagnes, responsable clientèle, responsable canal et multicanaux, responsable de communication directe et promotions, responsable des activités de prospection en marketing numérique

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 001 €
Familles professionnelles (FAP)	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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	14 455
Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Enseignants chercheurs et professionnels

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Fiche formation Licence professionnelle Marketing Direct et Vente à Distance Multicanaux
Site Université Lille 1

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15515/>