

Commerce Spécialité Développement et Gestion d'une clientèle de professionnels - Produits Techniques

RNCP18010 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1407, D1402, D1401
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université de Poitiers

<http://www.univ-poitiers.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Vendre, commercialiser des produits techniques aux industries, aux sociétés de services et aux collectivités
- Animer et encadrer des équipes dans le cadre de leur fonction et de leurs responsabilités
- Mettre en œuvre les dernières techniques en matière de commercialisation et d'approche commerciale des clients
- Comprendre et maîtriser les échanges internationaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Communiquer à l'oral et à l'écrit
- Organiser et planifier ses activités (plans d'action...)
- Maîtriser les techniques de vente
- Travailler en équipe et animer l'équipe
- S'adapter à des publics et des interlocuteurs variés et de niveaux différents
- Utiliser les technologies de l'information et de la communication
- Négocier en langue anglaise
- Apprécier la solvabilité d'un client ou la rentabilité d'une action.
- Développer une vision pertinente du marché

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Entreprise commerciale
- Entreprise industrielle
- Société de services

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- o Cadre technico-commercial
- o Agent commercial

- o Cadre commercial
- o Chargé d'affaires
- o Chef de projet d'affaires

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 386 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	67 167
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction R2X80 — Attachés commerciaux 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 (entre 25% et 50% des membres du jury)

COMPOSITION DU JURY — VAE

La décision de VAE est prise par un jury désigné par le président de l'Université

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://iutp.univ-poitiers.fr/>

<http://www.univ-poitiers.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18010/>