

Management des organisations, spécialité Développement commercial des petites et moyennes entreprises

RNCP18241 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310p, 310m, 310
Code(s) ROME	D1406, M1302, M1701, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Lorraine

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme peut établir un diagnostic de la situation d'une PME afin de concevoir et de mettre en oeuvre une stratégie de développement commercial. Il est également formé aux autres domaines du management des organisations (tels que l'animation d'équipe, la gestion des ressources humaines, la qualité, la logistique ...), de manière à collaborer efficacement avec l'équipe dirigeante.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- connaissance et pratique des techniques de management dans le cadre des PME
- outils et méthodes de la stratégie pour les PME
- connaissance des spécificités économiques, juridiques et organisationnelles des PME
- maîtrise des paramètres financiers des PME
- développement de la communication interne et externe des PME
- mise en oeuvre de systèmes d'informations
- élaboration et mise en oeuvre de stratégies commerciales dans le cadre des PME
- aptitudes à la négociation commerciale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toutes les PME

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux métiers suivants:

- Collaborateur des gestion PME - PMI
- Responsable de développement commercial PME - PMI

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)	11 770
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

OUI

Personnes ayant contribué aux enseignements (LOI n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifié sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

OUI

Jury d'enseignants et de professionnels, selon composition votée par le Conseil d'administration de l'Université de Lorraine

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4438

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'Université de Lorraine :

www.univ-lorraine.fr

Etudier à l'UL

Offre de formation

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18241/>