

Commerce, spécialité Lancement de Nouveaux Produits.

RNCP18669 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1703, M1704, M1705, M1706, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère 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 professionnel sera amené à prendre en charge :

- les phases précédant le lancement (collaboration avec les partenaires internes et externes, évaluation des débouchés, choix des cibles, du positionnement, du Mix...),
- le lancement opérationnel (communication, référencement, commercialisation...);
- les premières phases du cycle de vie du produit (montée en puissance, contrôle des performances, repositionnement éventuel...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Dans un souci de polyvalence, le futur diplômé sera en mesure de :

- comprendre les mécanismes juridiques, comptables, financiers et managériaux de l'entreprise
- identifier et comprendre les contraintes socio-économiques de l'entreprise, les exigences des marchés nationaux et internationaux
- animer une équipe
- maîtriser les outils modernes de l'information et de la communication
- maîtriser une langue étrangère de spécialité

En outre, le futur diplômé sera compétent et autonome pour prendre en charge les aspects internationaux et opérationnels de la vie de l'entreprise, particulièrement son développement commercial. A ce titre, il sera capable de :

- développer des compétences approfondies dans le domaine de la mercatique (analyse des marchés, recherche commerciale, élaboration d'une offre commerciale, négociation) ;
- maîtriser les aspects financiers, humains et managériaux de la démarche commerciale ;
- maîtriser la coordination de la fonction marketing avec les autres fonctions de l'entreprise.
- mettre en œuvre la démarche spécifique au lancement des produits nouveaux

Ces compétences acquises, les diplômés pourront s'adapter rapidement en entreprise et occuper des fonctions d'encadrement et/ou prendre la responsabilité du développement commercial de biens ou services, au plan national ou international.

Pour les étudiants suivant le parcours « lancement de nouveaux produits en agroéquipements », les diplômés devront maîtriser ces mêmes compétences, en plus d'avoir une parfaite connaissance de la filière des agroéquipements.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La licence professionnelle (parcours classique) n'est pas adossée à un secteur professionnel spécifique, ce qui autorise les diplômés à travailler dans n'importe quel secteur d'activité. En revanche, les diplômés du parcours « lancement de nouveaux produits en agroéquipements » sont amenés à travailler plus particulièrement dans cette filière.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de produit
- Responsable de secteur
- Chargé de clientèle
- Responsable de développement produit

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Ce jury comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels des secteurs concernés par la licence professionnelle.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Le parcours « classique » n'est pas accessible en apprentissage.

Le parcours « agroéquipements » est accessible en apprentissage

Ce jury comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels des secteurs concernés par la licence professionnelle.

COMPOSITION DU JURY — VAE

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

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

Université de Lorraine

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18669/>