

Licence professionnelle Commerce spécialité Marketing opérationnel

RNCP19604 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312p, 312m
Code(s) ROME	M1703, M1101, H1206
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 titulaire de la licence « Marketing Opérationnel » est capable :

- d'occuper des fonctions commerciales sédentaires ou de terrain :
 - avec gestion d'un portefeuille clients
 - avec des missions de prospection commerciale (en face à face ou par téléphone)
 - de suivre une base de données clients (Gestion de la Relation Client)
 - d'élaborer un plan d'actions commerciales (PAC) sous les angles suivants :
 - Produit
 - Prix
 - Place
 - Promotion
 - de faire une analyse de marché interne et externe
 - de mener une veille concurrentielle stratégique et technique
- d'encadrer une équipe commerciale en fixant des objectifs et en veillant au suivi tout en suivant un reporting avec une fréquence régulière et déterminée
- d'élaborer une stratégie de communication commerciale en développant les outils suivants :
 - marketing direct
 - e-marketing
 - supports média et hors média

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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) ;
- de maîtriser les aspects financiers, humains et managériaux de la démarche commerciale ;
- de maîtriser la coordination de la fonction marketing avec les autres fonctions de l'entreprise.
- de mettre en œuvre la démarche marketing opérationnel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur industriel ou tertiaire :

- entreprises régionales ou aux directions régionales de grands groupes
- PME
- grande entreprise

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de produit / Assistant Chef de produit
- Chargé de clientèle
- Chargé de grands comptes
- Responsable de secteur
- Gestionnaire de gamme

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	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 005 €
Familles professionnelles (FAP)	N0X70 — Techniciens d'étude, recherche et développement · tension 5/5 (Très élevée) N1X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement (industrie) · tension 5/5 (Très élevée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	27 186
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	4 %

Familles professionnelles (FAP)

N0X70 — Techniciens d'étude, recherche et développement
N1X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement (industrie)
R1X68 — Employés des services commerciaux
R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats
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, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

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/19604/>