

Commerce Spécialité : Marketing Relationnel et Négociation (MRN)

RNCP21546 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312t, 312m
Code(s) ROME	M1703, M1704, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Aix-Marseille Université

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel est chargé d'un ou de plusieurs domaines de la mercatique et de la négociation commerciale en fonction de la taille de la structure dans laquelle il est employé et des produits ou services vendus.

Ce professionnel :

- définit et met en œuvre les actions de marketing stratégique et opérationnel
- évalue la faisabilité et les résultats de projets spécifiques à chaque client.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ce diplômé est capable :

- d'assurer le suivi d'un produit ou d'un service lors de sa mise à disposition sur le marché (études de marché, études de consommateur, marketing direct, ...) afin de participer au développement de l'activité commerciale de l'entreprise ;
- d'étudier la faisabilité technique et financière de projets spécifiques à chaque client (planification, budgétisation, négociation avec les partenaires internes et externes, réalisation des opérations de communication) afin d'en assurer le suivi et la réalisation ;
- de mettre en œuvre une stratégie commerciale définie par la direction (définition des actions commerciales à mener, négociations, rapprochement et analyse des résultats obtenus) afin d'atteindre les objectifs commerciaux prévus ;
- de maîtriser la méthodologie d'analyse de l'environnement de l'entreprise, dans ses dimensions économiques, financières, juridiques et culturelles afin d'être un acteur décisionnel dans le pilotage de l'entreprise ;
- d'animer la relation client en s'inscrivant dans la durée afin d'assurer le développement de la clientèle de l'entreprise.

En plus de ces compétences ou savoir-faire, le diplômé sera amené au cours de la formation à travailler sur son savoir être et son professionnalisme par des travaux individuels ou de groupe permettant de mettre à l'épreuve son autonomie, sa rigueur, sa gestion du temps et ses méthodes de travail.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce diplômé travaille dans les secteurs de l'industrie, du négoce, des services aux entreprises et commerces de détail, dans les banques et assurances.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Assistant Chef de produit, Assistant responsable de gammes de produit, Assistant chef de projet marketing, Chargé de prospection, Assistant responsable commercial, Responsable des ventes, Ingénieur d'affaires, Assistant Responsable d'agence, Assistant gestionnaire de centre de profit, Gestionnaire de portefeuille clients, Chef d'agence, Chef des ventes, Responsable de comptes clients, Assistant responsable base de données commerciale, Chargé de la gestion de la relation client (GRC), Chargé d'actions marketing direct.

RÈGLEMENTATIONS 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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Jury composé de 60% d'enseignants et de 40% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

jury composé d'enseignants et de professionnels conformément aux textes

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21546/>