

Domaine : SCIENCES, TECHNOLOGIES, SANTÉ Mention : TECHNICO-COMMERCIAL

RNCP22396 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1407, H1102, M1705, M1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de la Réunion

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

A l'issue de cette formation le candidat peut être amené à effectuer les tâches suivantes :

- prospecter l'ensemble du marché potentiel (fichiers clients et clients virtuels)
- commercialiser des produits et services
- lancer ou répondre aux appels d'offre pour obtenir des contrats
- participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- assurer une assistance technique auprès des clients, ainsi qu'un service après-vente
- évaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux impératifs de coûts, de délais, de qualité, de quantité
- négocier les meilleurs conditions en tenant compte des objectifs techniques et commerciaux
- assurer l'interface entre les fournisseurs, la production, la commercialisation et la recherche-développement

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités évaluées

- Elargissement de leur champ de référence par l'étude des mécanismes des marchés européens et asiatiques
- pratique de l'anglais des affaires
- notion de chinois (mandarin)
- élargissement du champ culturel par les techniques d'expression et de communication commerciale avec une approche interculturelle
- compléter la formation déjà reçue en 1er cycle ou remettre au niveau une formation plus ancienne
- offrir aux étudiants la connaissance des dernières innovations dans chaque enseignement
- fournir aux étudiants les outils méthodologiques et sources d'informations pour entretenir leur bagage technique
- formation aux éléments de gestion
- connaître les principes fondamentaux qui aboutissent aux résultats économiques et financiers de l'entreprise
- comprendre les éléments constitutifs des coûts
- négocier en intégrant les problématiques de résultats
- savoir utiliser des logiciels informatiques de traitements de données et savoir accéder rapidement à de l'information pertinente par les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC)

- permettre aux étudiants en particulier issus de formation technique et/ou scientifique d'élargir leur définition du produit ou service
- permettre aux étudiants de passer d'une logique technique à une logique mercatique
- préparer les étudiants et les entraîner à la négociation sur des marchés industriels dans un environnement complexe
- faire participer les étudiants aux masters de négociation commerciale et à l'entraînement par des professionnels sur des scénarios issus de cas réels d'entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités :

Biens et services de l'économie verte

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles

- Acheteur ou vendeur de biens et de services
- Technico-commercial (sédentaire ou itinérant)
- Chef de produit

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)	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)	2 926 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 663
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés 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 R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels en relation avec le champ de formation et de compétence de la licence professionnelle

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels en relation avec le champ de formation et de compétence de la licence professionnelle

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

oui

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels en relation avec le champ de formation et de compétence de la licence professionnelle

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury VAE est composé de :

- un président de jury (le responsable pédagogique du diplôme)
- 2 professionnels
- 2 enseignants universitaires

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-reunion.fr>,

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22396/>