

commercialisation de solutions informatiques

RNCP23261 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1402, D1403, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Bordeaux

<http://www.u-bordeaux.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme peut exercer les activités suivantes :

- Prospecter une clientèle d'entreprises afin de présenter et de vendre des produits ou des services informatiques selon les objectifs commerciaux de la structure ;
- Proposer des solutions techniques selon les besoins ou impératifs du client et négocier les conditions commerciales de la vente avec le client ;
- Réaliser la vente de produits ou services informatiques selon la réglementation du commerce, la stratégie et les objectifs commerciaux de l'entreprise ; réaliser le suivi commercial de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction...) ;
- Superviser l'assistance technique ; effectuer des opérations de service après-vente ;
- Coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de commerciaux ;

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du diplôme est capable de :

- Participer à la constitution des dossiers de réponse aux appels d'offre
- Identifier les besoins du client ; effectuer la présentation ou la démonstration du produit ; conseiller le client (produits, coût, financement...) et lui proposer des solutions techniques ;
- Négocier avec des interlocuteurs variés (clients, services techniques, partenaires...) ; élaborer la proposition commerciale et arrêter avec le client les modalités du contrat de vente ou le devis ;
- Participer à l'élaboration des contrats (caractéristiques techniques, prix, délais)
- Superviser la réalisation du projet contrôler ou enregistrer les contrats de vente ; établir la planification de traitement des commandes et déclencher l'ordre de production ou le transmettre au service concerné ;
- Coordonner l'action des intervenants internes ou externes
- Gérer les relations avec le client ; informer le client sur le traitement de sa commande, puis sur la mise à disposition des produits
- Suivre et contrôler la qualité et l'évolution des coûts du projet ; suivre l'état d'avancement de la fabrication des produits et proposer des actions correctives ;
- Participer à la mise en service du produit vendu
- Superviser l'assistance technique au client et assurer le service après-vente

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme peut travailler dans les secteurs de l'informatique et du multimédia, dans des structures telles que :

- Les éditeurs de logiciels ;
- Les entreprises de services du numérique
- Les constructeurs, assembleurs et revendeurs de matériel informatique et de télécommunication ;
- Les sociétés de création et de conseil multimédia.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme peut accéder à l'emploi de Chargé d'affaires en informatique, de Technico-commercial ou chargé de clientèle.

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)	2 994 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) 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)	39 591
Jugés difficiles à recruter	40 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R2X83 — Représentants auprès des particuliers 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

Jury composé de membres de l'équipe pédagogique , enseignants chercheurs et professionnels en activité.

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

Jury composé de membres de l'équipe pédagogique, enseignants-chercheurs ou professionnels en activité

COMPOSITION DU JURY — VAE

Membres permanents de la commission de VAE, responsable de la formation, intervenants dans la formation (un enseignant-chercheur et un professionnel)

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23261/>