

DOMAINE:Droit,économie,gestion MENTION:Métiers de la mode

RNCP26462 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	D1401, D1407, H1206, M1403
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

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

La licence répond à un cycle de formation de niveau II s'inscrivant dans l'offre de formation de la région Aquitaine. Le savoir-faire Français nécessite d'avoir des personnels capables d'assurer les besoins en management, merchandising, marketing, sourcing, réseaux sociaux, appliqués aux métiers de la mode et du vêtement.

La polyvalence des connaissances de toute la chaine du produit, de la conception à la distribution apportée par cette formation donne aux étudiants une autonomie et des méthodes dans la création et la mise en œuvre des décisions et des pratiques.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Etre en capacité d'investir ses connaissance et aptitudes dans le cadre d'une mise en situation professionnelle

COMPETENCES DISCIPLINAIRES

Comprendre les choix du consommateur et les déterminants de la demande

Etudier l'évolution d'un marché

Distinguer les tendances et l'évolutions saisonnière ou cyclique

COMPETENCES PREPROFESSIONNELLES

Avoir une connaissance minimale des formes de création et tendances artistiques dans les domaines en lien avec le projet professionnel

COMPETENCES DISCIPLINAIRES

Etre en capacité de réinvestir les connaissances acquises dans un contexte professionnel

Mettre en place des opérations commerciales

Blocs de compétences

RNCP26462BC01 — Préparation de la stratégie marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Il est demandé à chaque candidat de déposer un dossier de candidature qui permet au responsable de formation d'identifier clairement les besoins et attentes du candidat. Ce dossier peut éventuellement être complété par un entretien. Chacun des blocs de compétences est validé par la remise d'un livrable (sous forme écrite et/ou orale) qui vise à vérifier la maîtrise des compétences attestées par le bloc correspondant. L'ordre dans lequel les blocs de compétences sont préparés et validés est impératif puisque le bloc 1 est un prérequis au bloc 2. Les blocs peuvent également servir de base au processus d'accès au diplôme par la voie de la VAE.

Ces blocs visent tous à :

Accompagner la progression de carrière des participants

Permettre l'acquisition des compétences nécessaires à la réalisation de projets professionnels des participants.

Les blocs sont validés par une épreuve (écrite et/ou orale) sous forme individuelle et personnalisée pour chaque participant en fonction de son projet spécifique et unique. La pédagogie retenue pour ces certifications s'appuie sur la méthode du "PFR", méthode lauréate du prix ministériel d'excellence pédagogique (PEPS 2016, <http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/cid94884/prix-peps-passion-enseignement-et-pedagogie-dans-le-superieur-2016.html>).

Bloc préparation

à la stratégie marketing

Durée : 30 heures

Ce bloc vise à :

Acquérir une démarche marketing pour compléter un profil non commercial

Analyser l'univers concurrentiel et son impact

Analyser un marché et ses particularités

Appréhender le contexte socio-économique des produits

Comprendre les besoins des clients et être capable de segmenter un marché.

Il est demandé à chaque candidat de déposer un dossier de candidature qui permet au responsable de formation d'identifier clairement les besoins et attentes du candidat. Ce dossier peut éventuellement être complété par un entretien. Chacun des blocs de compétences est validé par la remise d'un livrable (sous forme écrite et/ou orale) qui vise à vérifier la maîtrise des compétences attestées par le bloc correspondant. L'ordre dans lequel les blocs de compétences sont préparés et validés est impératif puisque le bloc 1 est un prérequis au bloc 2. Les blocs peuvent également servir de base au processus d'accès au diplôme par la voie de la VAE.

Ces blocs visent tous à :

Accompagner la progression de carrière des participants

Permettre l'acquisition des compétences nécessaires à la réalisation de projets professionnels des participants.

Les blocs sont validés par une épreuve (écrite et/ou orale) sous forme individuelle et personnalisée pour chaque participant en fonction de son projet spécifique et unique. La pédagogie retenue pour ces certifications s'appuie sur la méthode du "PFR", méthode lauréate du prix ministériel d'excellence pédagogique (PEPS 2016, <http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/cid94884/prix-peps-passion-enseignement-et-pedagogie-dans-le-superieur-2016.html>).

RNCP26462BC02 — Mise en oeuvre de la stratégie marketing et construction du plan marketing opérationnel

LISTE DE COMPÉTENCES

Durée : 20 heures

Ce bloc vise à :

Etre capable d'utiliser la segmentation du marché et de choisir une cible

Déterminer des objectifs marketing

Définir le positionnement de l'offre commerciale

Décider des actions marketing à mettre en oeuvre

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Métiers de la mode

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les diplômés de la licence professionnelle métiers de la mode sont destinés à pourvoir des postes tels que:
Acheteur,animateur,commercial,chef de produits,vendeur
Gestionnaire de centre de distribution
Merchandiseurs,e-merchandiser
Responsable boutique,responsable marketing,vendeur
Community manager

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le métier auquel prépare ce diplôme n'est pas une activité réglementée.

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	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 500 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) 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) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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)	84 735
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques N0X70 — Techniciens d'étude, recherche et développement N1X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement (industrie) R2X80 — Attachés commerciaux 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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements en termes de 60% enseignants/40% professionnels

Pas de liste nominative

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

NON

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

POSSIBLE POUR PARTIE DU DIPLOME PAR VES OU VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26462/>