

Commercialisation de produits et services

RNCP29533 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1704, M1707, D1406, D1407, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Savoie Mont Blanc - Chambéry

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Cette fiche s'appuie plus spécialement leparcours type Management de la relation commerciale
Analyse du marché ou d'une clientèle, d'un processus commercial,
Gestion d'un portefeuille clients et optimisation de la valeur client, segmentation de clientèle,
Développement et animation de la relation commerciale en multicanal, avec ciblage,
Gestion de la valeur commerciale grâce aux outils de marketing relationnel,
Management d'une équipe : organisation, recrutement, formation, motivation et rémunération...,
Mise en place des programmes de conquête et de fidélisation de la clientèle,
Suivi de la relation client (satisfaction client, échanges, réseaux sociaux...),
Définition et pilotage d'un plan d'action : objectifs et moyens commerciaux à mettre en œuvre, mesures correctrices.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités :

Compétences disciplinaires

- Collecter des informations pertinentes et les exploiter quantitativement pour décider des actions à mener afin de développer l'activité commerciale
- Appliquer des techniques marketing de fidélisation client
- Développer la relation client en multicanal : gérer les contacts et la négociation grâce aux technologies de l'information et de la communication
- Maîtriser les techniques de vente
- Mettre en place des mesures pour accroître la valeur relationnelle : techniques de fidélisation, de cross-selling et d'up-selling
- Elaborer des messages influents en utilisant des techniques de communication persuasive
- Organiser son activité commerciale : gérer son temps, les tournées, les tâches annexes
- Gérer la rentabilité : gérer les marges, les coûts

Compétences professionnelles transversales

- Comprendre la dynamique de l'économie locale
- Veiller au respect du cadre juridique de la profession

- Etre en capacité de vendre et de valoriser ses compétences
- S'adapter à toutes situations professionnelles : Travailler en accord avec les méthodes, concepts et orientations d'une entreprise
- Actualiser ses savoirs en maintenant un niveau de connaissance utile et nécessaire pour répondre aux enjeux de son activité (actualités, tendances du marché, etc...)
- Construire un argumentaire ou une opinion éclairée
- Concevoir des supports de communication
- Gérer une équipe : animer, motiver, contrôler, organiser
- Mettre en place des outils de suivi : rapports d'activité, tableaux de bord, etc.

Compétences transversales et linguistiques

- Travailler en autonomie (gérer son temps, fixer des objectifs, déterminer des moyens et des ressources nécessaires, etc.)
- Apprendre de ses expériences en vue de réutiliser ses connaissances dans le monde professionnel
- Maîtriser la conduite de projet
- Structurer et synthétiser des informations
- Appliquer les techniques de recherche documentaire et de maîtrise de l'information (recherche, sélection et évaluation des sources)
- S'exprimer aisément devant un public
- Animer une réunion
- Défendre un point de vue
- S'exprimer en anglais lors d'entretiens téléphoniques et en face à face
- Communiquer en langue étrangère dans un contexte quotidien et professionnel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité :

G – Commerce, réparation d'automobiles et de motocycle

K – Activités financières et d'assurance

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles :

Commercial / Technico-commercial

Responsable relation client

Manager d'équipe commerciale

Responsable commercial / des ventes

Chargé de clientèle

Adjoint chef de produit

Vendeur international

Chef de zone export

Chef de secteur

Chargé d'affaires

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)	2 886 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	43 016
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Leur composition comprend

- Une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- Des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements.
- Des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Leur composition comprend

- D'une majorité d'enseignants-chercheurs
- Des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicité

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Internet de l'autorité délivrant la certification : www.univ-smb.fr

Lien vers le catalogue de formations de l'Université Savoie Mont Blanc : <http://formations.univ-smb.fr/fr/catalogue.html>

Lien vers l'IUT d'Annecy : <https://www.iut-acy.univ-smb.fr/>

Liens avec d'autres établissements :

La Licence professionnelle « Commercialisation de produits et services », parcours « Management de la relation commerciale » dispose d'un partenariat avec le centre de formation en alternance TETRAS à Annecy-le-Vieux (74).

Université de Savoie

IUT Annecy

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29533/>