

Commerce option conception et gestion de projets commerciaux "PRO COM"

RNCP3294 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1407
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

Ce professionnel prospecte l'ensemble du marché potentiel (fichiers clients et clients virtuels). Il vend des produits plutôt standardisés ou des produits adaptables aux différents besoins des clients. Il lance ou répond aux appels d'offre pour obtenir des contrats concernant la réalisation de projets commerciaux particuliers. Il conseille techniquement les clients et propose le ou les produits adaptés. Il négocie les contrats mentionnant notamment les caractéristiques techniques, les prix et les délais de réalisation des commandes. Il suit le déroulement des contrats et veille au respect des engagements contractuels.

Il participe à l'installation du produit vendu et informe les clients sur l'utilisation de ce produit.

Il peut assurer une assistance technique auprès des clients, ainsi qu'un service après-vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ils travaillent dans les secteurs d'activités suivants : commerce, banque, assurance, industrie, transports, etc...Essentiellement au sein de grandes entreprises et PME régionales et nationales.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Responsable de projets commerciaux
- Cadre administratif et commercial
- Cadre technico-commercial

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Pour plus d'information : secretariat.gaco@univ-savoie.fr Tél. 04 79 75 86 93

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3294/>