

Activités et techniques de communication option commerce électronique

RNCP3740 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	320
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Henri Poincaré (Nancy) Nancy I

<http://www.uhp-nancy.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel est avant tout un commercial. Il sait mener une négociation commerciale, et conduire un projet. Il 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 particuliers. Il négocie les contrats mentionnant notamment les caractéristiques techniques, les prix et les délais de réalisation des commandes.

Il participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise.

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

Il peut être amené à gérer une équipe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Avoir la fibre commerciale Savoir communiquer

Savoir convaincre

Etre un bon gestionnaire

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux métiers suivants : 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

<http://www.uhp-nancy.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3740/>