

Sciences et ingénierie, Sciences du management - Technologie et Management

RNCP38564 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Grade_Licence — Diplôme conférant le grade de Licence
Code(s) NSF	315n, 326p, 326t
Formacode(s)	31010, 24223, 34093
Code(s) ROME	H1102, M1805, M1803, M1806
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	30/08/2025

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

ASSOCIATION LEONARD DE VINCI · SIRET : 40285022600018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Grade Licence - Technologie et Management certifie des professionnels possédant des compétences transverses désormais essentielles pour les entreprises. En effet, la demande de professionnels compétents, alliant maîtrise des compétences digitales et organisationnelles, est en croissance continue. La gestion performante de projets harmonisant les objectifs technologiques et commerciaux de l'entreprise requière la combinaison de ces deux domaines de compétence. L'entreprise a besoin de professionnels qui maîtrisent les

contraintes opérationnelles et stratégiques et sont capables de relier les solutions technologiques aux objectifs commerciaux et aux besoins des clients. Les besoins recoupent les fonctions rattachées à la gestion de de projets numériques, à l'analyse de données, au marketing digital, ou à la stratégie mobile.

L'objectif de cette certification est donc de qualifier de futurs responsables de projets intégrant la dimension numérique dans leurs compétences. Ils seront capables de collecter, analyser et visualiser des données pour mener des campagnes marketing, établir des budgets et élaborer des stratégies de vente pour les clients. Ils pourront également aspirer à des fonctions de support avant-vente dans le domaine de l'ingénierie d'affaires.

ACTIVITÉS VISÉES

La fonction-cible des titulaires du Grade Licence - Technologie et Management est liée à la gestion de projets transverse technico-commerciaux dans un environnement numérique en constante évolution. Les principales activités visées sont :

- La veille technique et socio-économique : collecte, interprétation et synthèse de données économiques, sectorielles et concurrentielles, identification des tendances émergentes, évaluation des opportunités et des risques du marché en particulier concernant les aspects DD-RSE actuels.
- Le développement et mise en œuvre de plans stratégiques : formulation de recommandations stratégiques, d'objectifs commerciaux clairs et alignés sur la stratégie globale de l'entreprise.
- L'analyse de besoins : recueil auprès des différentes parties prenantes internes et externes du projet, étude des processus opérationnels, classement des besoins en fonction de leur importance et de leur impact, traçabilité des exigences le long du cycle de vie du projet
- La conception de solutions innovantes ou l'adaptation de solutions existantes : traduction des exigences métier en

spécifications techniques détaillées, choix des technologies les plus adaptées

- Le déploiement technique du projet en anticipant les impacts sur les processus métiers : définition d'un planning détaillé avec jalons et livrables, évaluation des risques techniques potentiels, gestion des impacts du changement sur les processus métier
- La conduite de projets techniques en veillant à l'atteinte des objectifs et au respect des budgets : coordination du travail des équipes de développement avec évaluation de leur performance, mise en place de processus de systèmes garantissant la qualité technique des livrables, mise en place de sessions de formation pour les utilisateurs finaux, communication transparente avec toutes les parties prenantes
- La maintenance des systèmes déployés : évaluation régulière des performances du projet, recueils réguliers des retours utilisateurs, mises à jour régulières en termes de fonctionnalités, de sécurité et de performances, mise en place d'un support technique et d'une documentation technique.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences associées aux activités sont réparties en 5 blocs (détaillés plus loin) dont voici les principaux items :

- Analyser le marché pour permettre une approche stratégique alignée sur les objectifs de l'organisation, à court, moyen et long terme, en tenant compte des problématiques DD-RSE actuelles
- Segmenter le marché en cibles qualitatives en se basant sur une analyse approfondie des données, et utiliser ces informations pour optimiser l'efficacité des campagnes de commercialisation
- Analyser les besoins, processus et exigences tout au long du cycle de vie du projet digital, en accord avec les parties prenantes, la réglementation en vigueur et les budgets définis
- Concevoir des stratégies de communication conformes à la réglementation, avec utilisation des outils de médias sociaux et des analyses avancées pour anticiper le comportement des consommateurs, y compris à l'International
- Coordonner la maîtrise d'œuvre et le déploiement technique en anticipant les impacts sur les processus métiers tout en identifiant et hiérarchisant les risques
- Conduire les projets pour assurer la qualité technique des livrables et une adoption réussie par les utilisateurs finaux, en utilisant des outils de pilotage stratégique
- Gérer de manière proactive des technologies digitales déployées, en accord avec les besoins utilisateurs et la réglementation
- Assurer la maintenance des systèmes pour garantir la mise à jour en termes de fonctionnalités, de sécurité et de performances.

Blocs de compétences

RNCP38564BC01 — Analyse du marché permettant une approche stratégique alignée sur les objectifs de l'organisation, en tenant compte des problématiques DD-RSE actuelles.

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les données-clients importantes au regard de la stratégie de l'entreprise, en vue de procéder à l'analyse statistique du marché.

Segmenter le marché en différentes cibles qualitatives, en s'appuyant sur l'analyse des données collectées, afin de préparer une campagne marketing et d'optimiser sa rentabilité.

Formuler une proposition de valeur de l'entreprise au regard de la cible privilégiée afin de rapprocher celle-ci des motivations présumées des clients professionnels.

Identifier l'ensemble des canaux de prospection correspondant à la stratégie commerciale de l'entreprise, dans le but d'adapter l'action de prospection aux moyens humains et techniques disponibles.

Mener une veille technologique et concurrentielle en vue d'identifier les nouvelles technologies porteuses d'amélioration du système de production et de caractériser les attentes des consommateurs en termes de personnalisation, de délais, de prix, etc.

Identifier un besoin au sein de son entreprise, dans le cadre de sa stratégie, en vue de prendre la responsabilité personnelle d'un projet innovant et correspondant aux attentes.

Maîtriser les notions essentielles de statistique descriptive et inférentielle, en vue d'analyser et modéliser des ensembles de données.

Maîtriser les principes essentiels du droit des affaires, dans le but de conduire ses négociations professionnelles dans le respect des normes et réglementations en vigueur.

Utiliser les méthodologies d'analyse et de traitement des données massives en vue de choisir les logiciels adaptés à

celles-ci (via Python ou R).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen final et travaux de réflexion durant les cours.

Épreuves individuelles, examens sur table.

Mise en situation professionnelle (stage en entreprise ou alternance).

RNCP38564BC02 — Analyse des besoins, processus et exigences tout au long du cycle de vie du projet digital, en accord avec les parties prenantes, la réglementation en vigueur et le budget défini.

LISTE DE COMPÉTENCES

Préciser les objectifs de la campagne et les modes d'action à mettre en œuvre au regard de chacun des segments de la cible, en cohérence avec la stratégie de l'entreprise, afin de déterminer les résultats à atteindre et de préparer une allocation raisonnée des moyens disponibles.

Concevoir une stratégie de vente à distance en choisissant des outils de vente adaptés aux différentes cibles de clientèle et aux objectifs à atteindre. Analyser les solutions possibles au regard des attentes, en vue d'identifier les points clés de l'expérience client/utilisateur.

Utiliser les méthodes du design thinking auprès d'un panel de personnes concernées, afin de générer des solutions adaptées au problème posé.

Construire le budget d'un projet au sein de l'entreprise en tenant compte de la structure financière de celle-ci, en vue d'assurer la rentabilité du projet conformément aux objectifs fixés.

Maîtriser les normes du RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) en vue de leur mise en œuvre et protéger les données en suivant les principales recommandations de l'ANSSI (Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information) en matière de cybersécurité.

Définir une stratégie de management de la relation-clients en vue de pérenniser la collecte de données utiles et de fidéliser les différents segments de la cible.

Identifier et hiérarchiser les risques de rupture dans les infrastructures ou d'intrusion dans les bases de données, afin de faciliter la conception des parades adaptées en prenant en compte les recommandations de l'ANSSI en matière de cybersécurité.

Elaborer un cahier des charges en prenant en compte l'ensemble des normes applicables ainsi que les données techniques et non techniques du projet (aspects humains, sociaux et environnementaux), en vue de répondre aux besoins d'une entreprise et de son environnement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen final et travaux de réflexion durant les cours.

Épreuves individuelles, examens sur table.

Mise en situation professionnelle (stage en entreprise ou alternance).

RNCP38564BC03 — Coordination de la maîtrise d'œuvre et du déploiement technique en anticipant les impacts sur les processus métiers.

LISTE DE COMPÉTENCES

Maîtriser les technologies et les modes d'action à mettre en œuvre sur chacun des canaux de prospection afin d'organiser et conduire un plan d'action commerciale rationnel et efficace.

Définir une stratégie de communication sur les réseaux sociaux conforme à la réglementation, en vue de consolider l'e-réputation de la structure. Maîtriser les outils de gestion des médias sociaux, leurs analytics et les outils de veille sociale.

Maîtriser le déploiement des outils de vente en ligne en fonction des cibles de clientèle et des objectifs à atteindre, via par exemple les plateformes de e-commerce.

Produire et utiliser les résultats d'une analyse de données pour anticiper sur le comportement des consommateurs et concevoir de nouvelles orientations stratégiques. Utiliser les outils d'analyse de données avancées (comme Python et R) avec les méthodes de data mining pour visualiser les grandes tendances.

Anticiper les différents types d'objections du client et mettre en œuvre des techniques de traitement adaptées.

Réaliser un prototype à partir d'un cahier des charges, et conduire les tests de manière rigoureuse, afin d'améliorer et valider la solution imaginée par les concepteurs.

Mettre en œuvre les principes essentiels du droit des contrats, dans le but sécuriser les accords de vente sur toute leur durée d'exécution.

Identifier les relais locaux nécessaires au développement d'une action commerciale internationale, en vue de conclure les contrats de coopération correspondants.

Identifier les relais locaux grâce à une compréhension approfondie des marchés internationaux. Négocier et conclure des contrats de coopération en tenant compte des spécificités culturelles.

Choisir et mettre en œuvre des méthodes (exemple : Scrum) et outils de gestion de projet dans le but d'optimiser le temps et les ressources allouées à celui-ci.

Aborder des sujets nouveaux avec une approche scientifique et créative, dans le but de concevoir des solutions innovantes aux problèmes posés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen final et travaux de réflexion durant les cours.

Épreuves individuelles, examens sur table.

Mise en situation professionnelle (stage en entreprise ou alternance).

RNCP38564BC04 — Conduite de projets permettant d'assurer la qualité technique des livrables et une adoption réussie par les utilisateurs finaux.

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser une approche analytique pour adapter les canaux et outils digitaux de communication avec les prospects et les clients en vue de maximiser l'efficacité d'une campagne de marketing digital. Maîtriser les outils d'automatisation marketing (type HubSpot, Marketo) et les systèmes de gestion de contenu (type CMS).

Séquencer les phases de développement du projet, établir un retro-planning et recenser les besoins et compétences nécessaires à chaque étape, afin de permettre aux parties prenantes de confirmer leur participation.

Utiliser les outils de pilotage stratégique (CRM, ERP) destinés à conduire les projets de l'entreprise dans le respect de l'ensemble des parties prenantes et en veillant en temps réel aux écarts susceptibles d'affecter sa rentabilité.

Grâce à des outils de Business Intelligence (PowerBI, QlikView, Tableau), concevoir les tableaux de bord utiles au pilotage sur la base des indicateurs prédéfinis, dans le but de suivre les résultats de l'action en temps réel et de les partager avec l'ensemble des parties prenantes.

Définir son projet en interaction avec les publics concernés en interne comme en externe et en cohérence avec leurs attentes, par itérations et tests successifs, afin de bénéficier du maximum d'informations en provenance des futurs utilisateurs.

Maîtriser les méthodes et outils de la gestion de projets et de travail collaboratif (type Jira, Trello,...) pour favoriser le travail en équipe, optimiser la gestion du temps et la résolution de problèmes et de conflits.

Evaluer un investissement dans le cadre d'un PLM (Product Life Management), en prenant en compte la totalité du cycle de vie, de la conception au démantèlement et jusqu'au traitement des déchets.

Dans le cadre d'une action commerciale, définir les principaux axes d'une communication adaptée aux particularités culturelles des pays-cibles, en négociation avec les relais locaux, en vue d'une diffusion de l'offre adaptée aux objectifs. Utiliser les plateformes de réseautage à l'international (type LinkedIn).

Animer le réseau commercial et le réseau de partenaires (y compris à distance) en utilisant les outils de communication adaptés, afin de piloter une action commerciale en temps réel et d'anticiper les difficultés et d'apporter les correctifs nécessaires.

Mettre en œuvre les principes de l'éthique des affaires afin d'assurer la responsabilité sociale de l'entreprise.

Modéliser, conceptualiser une situation professionnelle en s'appuyant sur les apports de la socio-dynamique, afin de faire apparaître ses liens avec des typologies de référence et de mettre en œuvre des techniques de facilitation, notamment en animation de réunions d'équipe, ou en argumentaire face à la hiérarchie.

Structurer son argumentaire à l'écrit et oral en vue de communiquer (en français et en anglais) des informations précises et pertinentes à son environnement de travail.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen final et travaux de réflexion durant les cours.

Épreuves individuelles, examens sur table.

Mise en situation professionnelle (stage en entreprise ou alternance).

RNCP38564BC05 — Gestion proactive des technologies digitales déployées en accord avec les besoins utilisateurs et la réglementation.

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir le schéma général des accès futurs à l'application développée, en vue d'assurer leur cohérence avec l'organisation de l'entreprise.

Maîtriser les grands principes d'une architecture des systèmes d'information support, afin d'assurer la collecte exhaustive des données utiles.

Utiliser les techniques du référencement sur les moteurs de recherche (SEO et SEA) pour améliorer la visibilité du site web de l'entreprise ou d'une application.

Définir un format des données stockées adapté à la structure des bases de données (en utilisant par exemple les méthodologies Merise et UML), en vue de faciliter la saisie et la recherche d'informations.

Identifier toutes les données gérées par l'application et établir le schéma des requêtes à l'intention des développeurs (langages de référence : SQL, SQL Avancé, In- Memory, etc.) afin d'assurer l'harmonisation de celles-ci et leur efficacité en réponse aux attentes du client.

Maîtriser les langages et technologies les plus appropriées à la réalisation du projet de développement (ex : PHP, JavaScript pour les interfaces, ReactNative pour la mobilité, etc.), dans un souci d'optimisation des délais, des coûts et de la qualité du rendu.

Maîtriser les bases du langage Python, en vue de concevoir l'intégration d'une intelligence artificielle à des objets connectés.

Exploiter les serveurs informatiques distants (le Cloud) en vue d'assurer la continuité de l'activité.

Maîtriser les principales caractéristiques et les protocoles de l'internet des objets, en vue de concevoir et réaliser des systèmes connectés.

Concevoir un site web ou une application en ligne adaptée aux objectifs, afin d'assurer la mise en œuvre technique d'une campagne de marketing digital sur différents types de supports terminaux. Utiliser les systèmes de gestion de contenu (CMS).

Mettre en place des systèmes type Chatbots pour fournir des réponses rapides aux questions fréquentes.

Organiser un audit des attentes des utilisateurs / consommateurs, en utilisant différents canaux de collecte de données (interviews, questionnaires, analyse d'activité, observation, etc.) en vue de formaliser les résultats sous forme de personae traduisant les comportements observés et la hiérarchie des besoins des utilisateurs.

Organiser la chaîne logistique dans le respect des réglementations locales et internationales, en utilisant les technologies numériques d'optimisation, afin de réaliser l'action au mieux des intérêts de l'entreprise et des destinataires finaux.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen final et travaux de réflexion durant les cours.

Épreuves individuelles, examens sur table.

Mise en situation professionnelle (stage en entreprise ou alternance).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toutes entreprises industrielles et de services quelle qu'en soit la taille, en particulier les ESN (Entreprises de services du numérique), mais également les organismes publics ou certaines structures associatives.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Analyste fonctionnel

Analyste CRM

Business développeur

Chef de projet technico-commercial

Chef de projet marketing digital

Consultant en système d'information

Développeur d'applications mobiles

Développeur Web

Intégrateur CRM ou ERP

Responsable e-commerce

Responsable avant-vente

Responsable grands comptes

Responsable SEO (Search Engine Optimization)

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi
Salaire médian (mensuel)	2 804 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+5 ou plus (doctorat, master ou équivalent) en communication et information (41 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	M1X80 — Techniciens d'étude et de développement en informatique · tension 4/5 (Élevée) M1X81 — Techniciens de production, d'exploitation, d'installation, et de maintenance, support et services aux utilisateurs en informatique · tension 4/5 (Élevée) M2X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement en informatique et télécom · tension 5/5 (Très élevée) M2X91 — Chefs de projet et directeurs de service informatique · tension 4/5 (Élevée) M2X93 — Experts et consultants en systèmes d'information · tension 5/5 (Très élevée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	73 200
Jugés difficiles à recruter	46 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	M1X80 — Techniciens d'étude et de développement en informatique M1X81 — Techniciens de production, d'exploitation, d'installation, et de maintenance, support et services aux utilisateurs en informatique M2X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement en informatique et télécom M2X91 — Chefs de projet et directeurs de service informatique M2X93 — Experts et consultants en systèmes d'information R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Ce programme est accessible aux séries de Bacs généraux et technologiques, et bacs professionnels numériques et environnement.

La candidature pour le Grade Licence

s'effectue via Parcoursup (post-bac) et la procédure Avenir Bachelors, ainsi que la procédure Avenir Bachelor Plus pour les candidats qui ont déjà débuté leurs études supérieures.

Une candidature via la procédure VAE est également possible en justifiant d'au moins 1 an d'expérience à temps complet, soit 1607 heures (continu ou non). L'expérience doit être en rapport avec la certification visée. La durée des activités réalisées en formation initiale ou continue doit représenter moins de la moitié des activités prises en compte. À noter qu'un demandeur d'emploi, indemnisé ou non indemnisé, peut également en bénéficier sous certaines conditions.

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

PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury compte au moins 5 personnes exerçant une activité pédagogique et/ou professionnelle dans le secteur visé. 40% de ses membres est extérieur à l'organisme de certification. Le président du jury est désigné par l'ensemble des membres du jury.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 975 €
Selon la branche	6 000 € – 8 763 €
Prise en charge	Branches concernées
7 975 €	Valeur par défaut · 185 branches
8 763 €	CPNE Casinos, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms, CPNEF branche retraite complémentaire et prévoyance, CPNEF de la Publicité
7 250 €	CPNE des MFR, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE des Vins et Spiritueux, CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles, CPNEFP Transformation Laitière
8 000 €	CPNE des sociétés financières, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances, CPNEFP des sociétés d'assurances
8 535 €	CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 423 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
8 422 €	CPNE Travail Temporaire
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 600 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	30/08/2025
Date de dernière délivrance possible	30/08/2028

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.esilv.fr/formations/bachelor-technologie-management/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38564/>