

Sciences et ingénierie, Sciences du management - Technologie et Management

RNCP41004 · 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, 34093, 24223
Code(s) ROME	H1102, M1805, M1806, M1803
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2026

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040
DE VINCI HIGHER EDUCATION (DVHE) · SIRET : 44087031900025

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Grade Licence Technologie et Management est une certification conçue pour certifier des professionnels dotés de compétences transversales essentielles à l'ère du numérique. Cette certification répond aux besoins croissants des entreprises en matière de gestion de projets, où l'alliance des compétences digitales, organisationnelles et de maîtrise des outils d'intelligence artificielle est devenue indispensable.

En effet, les entreprises recherchent activement des professionnels capables d'intégrer des solutions technologiques avancées, y compris l'intelligence artificielle, aux réalités organisationnelles et aux objectifs commerciaux. Les compétences acquises dans le cadre de cette certification incluent la gestion de projets numériques, l'analyse de données assistée par l'IA, ainsi que le marketing digital optimisé par des algorithmes prédictifs.

Cette certification vise donc de futurs responsables de projets intégrant une dimension numérique dans leurs pratiques. Ils seront capables de collecter, analyser et visualiser des données à l'aide d'outils analytiques avancés pour mener des campagnes marketing ciblées, établir des budgets optimisés par des modèles prédictifs, et élaborer des stratégies de vente personnalisées pour les clients. Ils pourront également aspirer à des fonctions de support avant-vente dans le domaine de l'ingénierie d'affaires, en utilisant des technologies intelligentes pour améliorer l'efficacité et la précision de leurs interventions.

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 développement durable et responsabilité sociétale des entreprises, en utilisant également des outils d'intelligence artificielle.
- Le développement et mise en œuvre de plans stratégiques : analyse et prise en compte des besoins, contraintes et opportunités organisationnelles et managériales; formulation de recommandations stratégiques, d'objectifs commerciaux clairs et alignés sur la stratégie globale de l'entreprise, facilitée par l'usage d'outils d'intelligence artificielle.

- 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

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 autour du développement durable et de la responsabilité sociétale des entreprises, et en utilisant certains outils d'intelligence artificielle.

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, et facilité par l'usage d'outils d'intelligence artificielle.

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

RNCP41004BC01 — Analyser le marché pour élaborer une stratégie marketing alignée sur les objectifs organisationnels, en intégrant les enjeux actuels du développement durable et de la responsabilité sociétale des entreprises (DD-RSE).

LISTE DE COMPÉTENCES

En accord avec la direction marketing, identifier les données-clients importantes au regard de la stratégie marketing voulue par 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, en utilisant également des outils d'intelligence artificielle.

Formuler une proposition de valeur 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, et en accord avec les responsables financiers de l'entreprise.

Mener une veille technologique et concurrentielle facilitée par l'usage d'outils d'intelligence artificielle, afin d'identifier les innovations améliorant le système de commercialisation, et de cerner les attentes des consommateurs en matière de personnalisation, de délais et de prix.

Identifier les tendances économiques, géopolitiques et réglementaires pouvant affecter le marché, le secteur, ou

l'environnement de l'organisation ou du client.

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

Mettre en pratique les principes essentiels du droit des affaires, dans le but de conduire des 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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projets techniques

: présentation orale et/ou écrite des réalisations et des compétences déployées durant les projets. Par exemple : business model et business plan synthétique proposant une mise sur le marché d'un produit ou service, benchmark concurrentiel.

Mise en situation professionnelle : stage en entreprise ou alternance.

RNCP41004BC02 — Analyser les besoins, processus et exigences durant tout le cycle de vie d'un projet digital, en collaboration avec les parties prenantes, tout en respectant la réglementation en vigueur et le budget établi.

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir les objectifs de la campagne et les actions à mettre en œuvre pour chaque segment cible, en accord avec la direction marketing de l'entreprise, afin de déterminer les résultats visés et d'allouer judicieusement les ressources 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. En collaboration avec les services dédiés, et en s'aidant d'outils d'intelligence artificielle, 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 en accord avec la direction financière de l'entreprise, en vue d'assurer la rentabilité du projet conformément aux objectifs fixés.

Proposer 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.

Intégrer les normes du RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) 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.

En accord avec la direction des systèmes d'information de l'entreprise, 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.

Élaborer 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) et le présenter en comité de pilotage.

Déployer une stratégie de révision et d'ajustement de l'analyse des besoins.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projets techniques

: présentation orale et/ou écrite des réalisations et des compétences déployées durant les projets. Par exemple : réalisation d'une campagne de sensibilisation dans son entreprise sur la RGPD et la cybersécurité logicielle et matérielle, étude de la stratégie de management relation-clients.

Mise en situation professionnelle : stage en entreprise ou alternance.

RNCP41004BC03 — Coordonner la maîtrise d'œuvre et le déploiement technique d'un projet digital en anticipant les impacts sur les processus métiers.

LISTE DE COMPÉTENCES

Déployer les technologies sur chacun des canaux de prospection afin d'organiser et conduire un plan d'action commerciale rationnel et efficace.

En collaboration avec la direction communication et marketing de l'entreprise, définir une stratégie de communication sur les réseaux sociaux conforme à la réglementation, en vue de consolider l'e-réputation de la structure. Utiliser les

outils de gestion des médias sociaux, leurs indicateurs de performance et les outils de veille sociale.

Implémenter 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 avec les méthodes d'exploration de données (data mining) pour déterminer les grandes tendances.

En collaboration avec le service commercial de l'entreprise, 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, en collaboration avec le service juridique de l'entreprise.

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

Négocier et conclure des contrats de coopération en tenant compte des spécificités culturelles, et les présenter au service juridique de l'entreprise pour validation.

Choisir et mettre en œuvre des méthodes 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

Projets techniques

: présentation orale et/ou écrite des réalisations et des compétences déployées durant les projets. Par exemple : rédaction de contrats d'approvisionnement et des dispositifs logistiques de fourniture d'un produit ou d'un service, Étude de cas simulé avec objections de clients à traiter sur un laps de temps défini.

Mise en situation professionnelle : stage en entreprise ou alternance.

RNCP41004BC04 — Piloter un projet technique en garantissant la qualité technique des livrables et leur adoption par les utilisateurs finaux.

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser une approche analytique pour ajuster les canaux et outils de communication digitale avec les prospects et clients afin d'optimiser l'efficacité des campagnes de marketing digital. Maîtriser les outils d'automatisation marketing et les systèmes de gestion de contenu (CMS)

En accord avec les directions marketing et financières de l'entreprise, séquencer les phases de développement du projet, établir un retro-planning et recenser les besoins et compétences nécessaires à chaque étape.

Utiliser les outils de pilotage stratégique (outils de gestion de relation client : CRM, outils de planification des ressources de l'entreprise : ERP) pour gérer les projets de l'entreprise en respectant les parties prenantes et en surveillant en temps réel les écarts pouvant affecter sa rentabilité.

Grâce à des outils de Business Intelligence, 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 le projet en collaborant avec les parties prenantes internes et externes en alignement avec leurs attentes, par itérations et tests successifs, pour recueillir un maximum d'informations des futurs utilisateurs.

Utiliser les méthodes et outils de la gestion de projets et de travail collaboratif pour favoriser le travail en équipe, optimiser la gestion du temps et la résolution de problèmes et de conflits.

Évaluer un investissement dans le cadre d'un PLM (Product Lifecycle Management), en considérant l'ensemble du cycle de vie, de la conception au démantèlement et au traitement des déchets

Dans le cadre d'une stratégie de développement commercial, établir les principaux axes de communication adaptés aux spécificités culturelles des marchés cibles, en collaboration avec les partenaires locaux, afin de diffuser une offre alignée sur les objectifs commerciaux définis par la direction de l'entreprise. Exploiter les plateformes de réseautage international pour maximiser la portée et l'impact.

En collaboration avec la direction commerciale de l'entreprise, 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 et conceptualiser une situation professionnelle en utilisant la socio-dynamique pour identifier ses liens avec des typologies de référence et appliquer des techniques de facilitation, notamment lors de réunions d'équipe ou dans les présentations 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

Projets techniques

: présentation orale et/ou écrite des réalisations et des compétences déployées durant les projets. Par exemple : suivi des campagnes de marketing digital, suivi de la mise en place d'un ERP dans les métiers de la finance et du contrôle de gestion.

Mise en situation professionnelle : stage en entreprise ou alternance.

RNCP41004BC05 — Superviser et optimiser la gestion des technologies digitales, en assurant leur alignement avec les besoins utilisateurs et la réglementation, et en exploitant les données collectées pour améliorer la performance et l'expérience utilisateur.

LISTE DE COMPÉTENCES

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

En collaboration avec la direction des systèmes d'information, déployer 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 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 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 afin d'assurer l'harmonisation de celles-ci et leur efficacité en réponse aux attentes du client.

Utiliser les langages et technologies les plus appropriées à la réalisation du projet de développement dans un souci d'optimisation des délais, des coûts et de la qualité du rendu.

Utiliser les bases du langage Python, en vue de concevoir l'intégration d'une intelligence artificielle à des objets connectés. Mettre en place des systèmes type Chatbots pour fournir des réponses rapides aux questions fréquentes.

Exploiter les serveurs informatiques distants (le Cloud) en vue d'assurer la continuité de l'activité, sous le contrôle de la Direction des systèmes d'information.

Intégrer 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).

En collaboration avec la direction marketing de l'entreprise, organiser un audit des attentes des utilisateurs / consommateurs, en utilisant différents canaux de collecte de données en vue de formaliser les résultats sous forme de personae traduisant les comportements observés et la hiérarchie des besoins des utilisateurs.

A la demande de la direction commerciale, organiser la chaîne logistique dans le respect des réglementations locales et internationales, en utilisant les technologies numériques d'optimisation.

En collaboration avec le responsable qualité, organiser un processus d'amélioration continue, marqué par une capacité à identifier les pistes d'amélioration et à mettre en œuvre des mesures correctrices éventuellement nécessaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projets techniques

: présentation orale et/ou écrite des réalisations et des compétences déployées durant les projets. Par exemple : mise en place d'un audit SEO d'un site internet

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)
- Chef de projet digitalisation

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, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le Grade de Licence Technologie et Management s'adresse aux titulaires du diplôme national du Baccalauréat général, STI2D, STAV, STL, ST2S, bacs pros identifiés, via la procédure Parcoursup (banque de concours Avenir).

Il peut être rejoint après démarrage des études supérieures dans des cursus contenant une part non négligeable de formation technologique et numérique.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Outre la validation des compétences détaillées ci-dessus, pour viser le grade licence le candidat doit valider les critères suivants :

- une expérience professionnelle obligatoire en entreprise (22 semaines minimum) (hors VAE)
- une mobilité internationale obligatoire à l'étranger (4 semaines consécutives, à minima) (hors VAE)
- un niveau B1 (cadre européen commun de référence pour les langues - CECRL) en anglais attesté par un examen reconnu.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Président : le directeur de l'ESILV + 6 personnes de l'équipe pédagogique ESILV et EMLV.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Président : le directeur de l'ESILV + 6 personnes de l'équipe pédagogique ESILV et EMLV dont 2 sont extérieures à l'établissement (professionnels).

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président : le directeur de l'ESILV + 6 personnes de l'équipe pédagogique dont 2 sont extérieures à l'établissement (professionnels).

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2026
-------------------------------------	------------

Date de dernière délivrance possible	31/08/2029
--------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41004/>