

Management des organisations option développement commercial des PME

RNCP4438 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Nancy II

<http://www.univ-nancy2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel établit un diagnostic de la situation d'une PME, conçoit et met en oeuvre une stratégie de développement commercial. Il exerce également des activités liées au management des organisations (animation d'équipe, gestion des ressources humaines, qualité, logistique...). Il met en oeuvre des systèmes d'information et élabore des stratégies commerciales.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - connaissance et pratique des techniques de management dans le cadre des PME,

- maîtrise des outils et méthodes de la stratégie pour les PME
- connaissances des spécificités économiques, juridiques et organisationnelles des PME
- maîtrise des techniques de veille économique : collecte et analyse de l'information sur l'environnement économique
- maîtrise des paramètres financiers des PME
- maîtrise des techniques de communication internet et externe des PME
- maîtrise des techniques de négociation commerciale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Collaborateur des gestion PME PMI
- Responsable de développement commercial PME-PMI

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

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

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP18241

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-nancy2.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4438/>