

Commerce spécialité Marketing opérationnel

RNCP4757 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Nancy II

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Activités visées :

Ce professionnel accompagne le développement de la dimension marketing de la fonction commerciale demandé par de nombreuses entreprises. Il maîtrise la mise en place de campagne de communication, les outils du marketing direct, le management d'une équipe commerciale, la réalisation d'études, la gestion de base de donnée...

Ce professionnel s'adapte rapidement en entreprise et occupe des fonctions d'encadrement et/ou prend la responsabilité du développement commercial de biens ou services, au plan national ou international.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Ce professionnel est en mesure de :

- comprendre les mécanismes juridiques, comptables, financiers et managériaux de l'entreprise
- identifier et comprendre les contraintes socio-économiques de l'entreprise, les exigences des marchés nationaux et internationaux
- animer une équipe
- maîtriser les outils modernes de l'information et de la communication
- maîtriser une langue étrangère de spécialité

En outre, ce professionnel est compétent et autonome pour prendre en charge les aspects internationaux et opérationnels de la vie de l'entreprise, particulièrement son développement commercial. A ce titre, il est capable de :

- développer des compétences approfondies dans le domaine de la mercatique (analyse des marchés, recherche commerciale, élaboration d'une offre commerciale, négociation) ;
- maîtriser les aspects financiers, humains et managériaux de la démarche commerciale ;
- maîtriser la coordination de la fonction marketing avec les autres fonctions de l'entreprise.
- développer des compétences opérationnelles dans les domaines du marketing et de la vente

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

Ce professionnel peut prétendre à un emploi de :

- chef de produit(s)
- assistant chef de produit(s)
- chef de marché
- assistant chef de marché
- responsable comptes clés

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, 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.iuta.univ-nancy2.fr/Diplomes/LPMarketOperationnel.html>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4757/>