

Commerce spécialité 1 : Management et Gestion Commerciale ; spécialité 2 : Management et Gestion Commerciale des Services

RNCP4918 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Cergy-Pontoise

<http://www.u-cergy.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Activités visées :

Ce professionnel participe à la mise en place de la politique marketing et commerciale de l'entreprise.

Il participe également à la définition commerciale de l'offre globale de l'entreprise (produits et services associés).

Il commercialise l'offre définie.

Il assure le suivi de la clientèle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Ce professionnel est apte à encadrer une équipe commerciale : organisation, animation, fixation des objectifs, prise en compte des coûts et des marges, mise en place des procédures de Il sait définir une offre de services associés à un produit/service.

En matière commerciale, il est capable de définir des cibles commerciales et déterminer les techniques d'approche appropriées.

Il maîtrise les techniques de l'entretien de vente : identifier les interlocuteurs, détecter les besoins, sélectionner les arguments pertinents, conclure...

Il est apte à gérer le suivi de la relation client.

Il maîtrise les concepts et outils liés la qualité dans les services

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité :

Ce professionnel intervient intervient dans les secteurs du commerce, de la distribution et des services (banque,

assurance, tourisme...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- attaché commercial
- chef de secteur (commercial)
- chef des ventes
- chef d'agence (commerciale)
- responsable grands comptes
- assistant chef de produit
- assistant directeur mercatique

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, Apprentissage, 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, APPRENTISSAGE

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iut.u-cergy.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4918/>