

Commerce spécialité Marketing et commercialisation des services

RNCP5817 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313, 312
Code(s) ROME	C1103, C1301, C1207, C1203
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

CCI DE SAINT-ETIENNE/MONTBRISON - CCFP (IFV)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel est un commercial qui développe les ventes de produits financiers.

Il prospecte, développe et suit un portefeuille de clients.

Familier des techniques liées à la vente de produits de la bancassurance, il assure la négociation de ces produits auprès d'une clientèle diversifiée et assure également la mise en œuvre des contrats en résultants.

Il assure la gestion administrative et opérationnelle des dossiers.

Il est apte à négocier.

Il est capable d'utiliser les sources d'information fournies par les organismes financiers et bancaires.

Il a la fibre commerciale et maîtrise les différents produits proposés.

Il maîtrise les notions d'environnement et de concurrence.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité au sein d'organismes bancaires et/ou financiers.

Il peut prétendre à un emploi de :

- Attaché de clientèle particuliers
- Attaché de clientèle professionnels (après quelques années d'expérience)
- Responsable de bureau (après quelques années d'expérience)
- Directeur d'agence (après quelques années d'expérience)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 486 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (Faible) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	17 685
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances QEX01 — Managers en banque assurance

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

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

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iut.st-etienne.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

