

Domaine:Droit,Economie,Gestion-- Mention : Economie,Management

RNCP6455 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	LICENCE — Licence
Code(s) NSF	314, 310, 122
Code(s) ROME	K1802, C1202, C1204, D1406, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Paul Cézanne(Aix-en-Provence) Aix-Marseille III

<http://www.univ.cezanne.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

En tant que conseiller en développement local ce professionnel : - valorise la politique d'aménagement touristique d'un secteur géographique donné : une région, un département.

- Il est tour à tour gestionnaire, aménageur, animateur et conseiller juridique.

En tant que conseiller en crédit bancaire. ce professionnel ::

- Analyse les demandes de prêts aux particuliers ou aux professionnels pour les clients de la banque qui l'emploie.
- Évalue les risques par étude du dossier, en se basant sur des normes administratives et financières. Émet un avis, prépare la décision, pour le réseau ou le comité de crédit.
- Forme et informe une ou plusieurs agences en matière de crédits aux particuliers ou aux professionnels.
- Participe au contrôle et au suivi des crédits octroyés. Peut aussi assurer le montage administratif du crédit.

En tant que Concepteur gestionnaire de produits bancaires. ce professionnel :

- Étudie dans son domaine d'activité la conjoncture financière, les produits financiers de la concurrence et les conditions de création de nouveaux produits.
- Propose, conçoit les modalités de mise en place et de diffusion des produits financiers dans le réseau d'exploitation. Informe et forme le personnel d'une ou plusieurs succursales et apporte un appui technique et commercial. Peut aussi étudier les risques liés aux crédits octroyés pour en modifier les conditions.

En tant que responsable des ventes ce professionnel :

- met en oeuvre la politique commerciale définie par la direction. ou avec elle.
- est responsable de la réalisation des objectifs fixés par la direction.
- s'occupe de la négociation avec les clients importants.

En tant que chef de produit ce professionnel :

- prend en charge une ligne de produits pour un marché donné
- a pour mission de dynamiser et de rentabiliser les produits de sa société, et d'étudier l'opportunité du lancement de nouveaux produits ou de l'adaptation de certains produits à son marché
- élabore, met en oeuvre et contrôle la réalisation du plan marketing
- a la responsabilité des résultats, du chiffre d'affaires, du maintien et du développement des parts de marché sur sa ligne de produits.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- ce diplômé maîtrise la compréhension des mécanismes de marché, des stratégies de l'entreprise et des comportements du consommateur pour réagir de façon appropriée dans un contexte commercial -il sait élaborer (et donc lire et interpréter) des documents statistiques utiles pour une étude de marché
- il possède les compétences de base en informatique (traitement de texte, tableurs et bases de données) pour communiquer efficacement au sein de l'entreprise et comme outil basique de gestion
- il possède un niveau d'anglais lui permettant de converser avec un client ou partenaire étranger ou de lire des rapports dans cette langue.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le diplômé est destiné prioritairement aux secteurs de services du privé (banque, assurance, immobilier) ou du public (économie territoriale) pour des activités de gestionnaire ou de commercial. Il est aussi formé pour la gestion en PME

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

La formation reçue, tant en économie générale qu'en gestion et comptabilité, permet au diplômé de s'intégrer dans des équipes à finalités diverses : commerciale, management, gestion de production, formation. En fonction de ses capacités personnelles il pourra diriger une équipe ou être chargé de missions.(Conseiller en développement local, Conseiller en crédit bancaire ,Concepteur de produits bancaires, Responsable des ventes, Chef de produit

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 184 €
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) 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)	10 865
Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Jury composé de 95 % d'enseignants et 5 % de professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

jury composé d'enseignants et de professionnels conformément aux textes

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6455/>