

Commerce spécialité Lancement de nouveaux produits

RNCP8706 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312p, 312m
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

L'option, proposée sur le site d'Epinal, intitulée " lancement de nouveaux produits " vise à doter des collaborateurs d'entreprises régionales ou nationales d'un cadre conceptuel et d'outils pratiques leur permettant d'appréhender les spécificités d'une démarche marketing adaptée aux nouveaux produits. En effet, alors que la conception et le lancement de nouveaux produits sont considérés comme un enjeu majeur par la plupart des entreprises, la majorité –50 à 70%- des produits commercialisés rencontrent un échec commercial. Une part de ces échecs (entre 20 et 40% selon les auteurs) provient d'une impasse technique, ce qui signifie que la part restante de ces échecs doit être imputée à une défaillance de la fonction marketing. Face à ce constat, la formation visera donc à fournir aux entreprises des collaborateurs capables de prendre en charge :

- les phases précédant le lancement (collaboration avec les partenaires internes et externes, évaluation des débouchés, choix des cibles, du positionnement, du Mix...),
- le lancement opérationnel (communication, référencement, commercialisation...) ;
- les premières phases du cycle de vie du produit (montée en puissance, repositionnement éventuel...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Dans un souci de polyvalence, le futur diplômé sera 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, le futur diplômé sera 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 sera capable :

- de développer des compétences approfondies dans le domaine de la mercatique (analyse des marchés, recherche commerciale, élaboration d'une offre commerciale, négociation) ;
- de maîtriser les aspects financiers, humains et managériaux de la démarche commerciale ;
- de maîtriser la coordination de la fonction marketing avec les autres fonctions de l'entreprise.
- de mettre en oeuvre la démarche spécifique au lancement des produits nouveaux (option Epinal)

- de développer des compétences opérationnelles dans les domaines du marketing et de la vente (option Nancy)
- Ces compétences acquises, les diplômés pourront s'adapter rapidement en entreprise et occuper des fonctions d'encadrement et/ou prendre la responsabilité du développement commercial de biens ou services, au plan national ou international.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel travaille dans le secteur commercial

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de produit
- Responsable de secteur
- Responsable de développement produit

RÈGLEMENTATIONS 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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iut-epinal.univ-nancy2.fr/lp-lnp.htm>

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/8706/>