

Licence professionnelle - Management des activités commerciales

N° de fiche : RNCP30095

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Code NSF : 320 : Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

314 : Comptabilité, gestion

312 : Commerce, vente

Formacodes : 34054 : Gestion commerciale achats

Date d'échéance de l'enregistrement : 01-01-2024

Certificateur : Université Dijon Bourgogne | SIRET : 19211237300019

Résumé de la certification

Activités visées

- Réalisation d'études de marché
- Élaboration et qualification de bases de données clients
- Gestion d'un portefeuille clients
- Mise en place de programmes de fidélisation
- Management d'une équipe commerciale
- Organisation d'évènements commerciaux (salons, foires, portes ouvertes...)
- Création de supports de communication
- Animation Web : réseaux sociaux, sites marchands

Secteur d'activité et type d'emploi

Secteurs d'activité

- G46 : commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
- G47 : commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles

Types d'emplois accessibles

- Attaché / Attachée commercial(e)
- Responsable de la force de vente
- Manager commercial / Manageuse commerciale des forces de vente
- Chargé du développement de marché
- Gestionnaire de bases de données liées à la gestion relation client

Codes ROME

- D1406 - Management en force de vente
- M1707 - Stratégie commerciale
- M1704 - Management relation clientèle
- M1705 - Marketing

Voies d'accès à la certification

L'accès à la formation peut se faire :

- Après un parcours de formation sous statut d'élève ou étudiant
- Après un parcours de formation continue
- En contrat de professionnalisation
- En contrat d'apprentissage

Pour toutes ces voies d'accès, le jury comprend

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements.

Un accès par expérience est également possible, pour celui-ci, la composition du jury est définie par le Code de l'éducation : article L613-4 modifié par la loi n°2016-1088 du 8 août 2016 - art. 78.

Intégralité de la fiche

Consultez la fiche sur le site de France compétences

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30095>

Blocs de compétences

RNCP30095BC01 : Usages numériques

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

RNCP30095BC02 : Exploitation de données à des fins d'analyse

- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.

RNCP30095BC03 : Expression et communication écrites et orales

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

RNCP30095BC04 : Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.

RNCP30095BC05 : Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

RNCP30095BC06 : Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation

- Définir et piloter un plan d'actions commerciales : objectifs et moyens à mettre en œuvre, mesures correctrices
- Développer des projets de gestion de la relation client
- Concevoir et réaliser des enquêtes clients : satisfaction, besoins, vente
- Analyser et traiter des données commerciales
- Mesurer la qualité de la relation client
- Optimiser la valeur client et la segmentation de la clientèle
- Concevoir et piloter des programmes de fidélisation
- Développer et animer la relation commerciale/clientèle sur tout type de canal, en particulier via les TIC.

RNCP30095BC07 : Management et animation d'équipe

- Manager une équipe commerciale.