

LICENCE PROFESSIONNELLE

Mention : Management des activités commerciales

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION
<ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'études de marché - Elaboration 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... 	<p><i>Compétences transversales</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet - Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation - Développer une argumentation avec esprit critique - 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 - 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 - Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives - 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 - Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale - Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles 	<p>Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés. Chaque ensemble d'enseignements à une valeur définie en crédits européens (ECTS). Pour l'obtention du grade de licence, une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits ECTS.</p>

	<p><i>Compétences spécifiques de la mention</i></p> <p>Contribuer à l'élaboration d'un plan d'actions commerciales durables en analysant le marché et en établissant des objectifs et des moyens pour les atteindre en vue d'augmenter l'activité de l'entreprise.</p> <p>Appliquer la stratégie commerciale à l'échelle d'une agence commerciale ou d'un point de vente en menant des actions de marketing opérationnel et en animant la force de vente pour prospecter, développer et fidéliser la clientèle.</p> <p>Assurer le développement des activités commerciales en identifiant les besoins du client et en conduisant des négociations pour conclure des ventes.</p> <p>Manager l'équipe commerciale en la fédérant autour des objectifs à atteindre et en valorisant ses compétences.</p> <p>Adapter l'organisation du travail, les méthodes de communication et l'aménagement des activités des collaborateurs en situation de handicap, afin de garantir leur intégration au sein de l'équipe, leur autonomie et leur contribution à la performance commerciale.</p> <p>Améliorer la relation clients en développant des projets ou des démarches adaptées en vue de développer l'expérientiel et de contribuer à la satisfaction des clients.</p> <p>Utiliser avec efficience les outils de mesure et de suivi des segments de clients (CRM) en renseignant, en analysant et en traitant des données commerciales afin d'apporter au client des solutions sur mesure et de le fidéliser.</p> <p>Mettre en œuvre des méthodes de gestion rigoureuses en appliquant des outils de gestion et des process adaptés pour optimiser la rentabilité d'un centre de profit.</p> <p>Définir des indicateurs clés de performance en tenant compte des objectifs commerciaux fixés (quantitatifs et qualitatifs) afin d'évaluer la performance économique de l'agence commerciale, du point de vente.</p>	<p>Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc. Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.</p>
--	---	--

	<p>Analyser les tableaux de bords en suivant les indicateurs clés afin de veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés et à la rentabilité de l'agence commerciale, du point de vente.</p> <p>Mettre en œuvre, le cas échéant, des actions correctives en adaptant le plan d'actions commerciales initialement défini pour atteindre les objectifs fixés.</p> <p><i>Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national. Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.</i></p>	
--	--	--