

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 9679**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))*

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Commerce spécialité Commerce B to B en milieu industriel

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université Savoie Mont Blanc - Chambéry Modalités d'élaboration de références : CNESER	Recteur de l'académie, Président de l'université de Savoie-Chambéry

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1967)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

**Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités (ou fonctions) suivantes :**

Les diplômés de la licence professionnelle B to B allient des compétences techniques d'ordre commercial, managérial et organisationnel, avec une certaine autonomie de réflexion et capacité d'analyse pour identifier la meilleure réponse à une problématique posée. Cette capacité d'interprétation et de création doit permettre d'évoluer rapidement vers des fonctions de conception et mise en œuvre opérationnelle et des fonctions d'encadrement commercial.

Ce diplôme développe une double compétence associant aptitudes commerciales et maîtrise technique afin de répondre aux exigences de la gestion de projets commerciaux, de la négociation et de la vente d'entreprise à entreprise.

#### Principales compétences acquises :

- Concevoir et mettre en place une démarche marketing et commerciale dans un environnement industriel,
- Elaborer, mettre en place et suivre une offre commerciale,
- Etre capable de négocier les achats et ventes,
- Répondre au besoin technique formulé par un client industriel ou exprimé par un service de l'entreprise,
- Etre capable de présenter aux clients industriels une solution élaborée si besoin par les services techniques de l'entreprise et de négocier une solution
- Réaliser la vente des différents produits et services auprès de clients et gérer, en interne, les éventuelles incidences,
- Etre capable de communiquer sur le plan technique et commercial en langue anglaise,
- Mettre en oeuvre les techniques de gestion de projet, de l'élaboration d'un cahier des charges détaillé aux états d'avancement et à la finalisation du projet,
- Utiliser les outils nécessaires à la gestion de projet (MS PROJECT), à la gestion de la relation clients (CRM), à l'élaboration de devis et statistiques (Excel),
- Mettre à disposition son expertise dans la commercialisation de services complexes,
- Négocier et suivre les contrats notamment pour les caractéristiques techniques, les prix, les délais de réalisation des commandes,
- Animer et encadrer une équipe de travail.

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

#### Secteurs d'activités

- A- Agriculture, marine, pêche
- L- Gestion, administration des entreprises
- R - Commerce
- E - Industries de transformation (chimie, mécanique, énergie)

Ces métiers s'exercent au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services, de centrales d'achats en relation avec différents interlocuteurs et services (clients, fournisseurs, marketing, logistique, production administration des ventes, logistique, etc.), en contact avec la clientèle.

Les activités varient selon le secteur (grande distribution, industrie, etc.) et le type de produits (matières premières, produits alimentaires, etc.). Ces activités peuvent s'exercer le samedi.

#### Types d'emplois accessibles :

- Attaché(e) commercial(e) en biens d'équipements professionnels
- Attaché(e) commercial(e) en biens intermédiaires et matières premières

Attaché(e) commercial(e) en services auprès des entreprises  
 Acheteur (euse) industriel (le)  
 Cadre technico-commercial  
 Responsable de la stratégie commerciale  
 Responsable des ventes  
 Chef de produit  
 Cadre de gestion administrative des ventes  
 Gestionnaire de projet commerciaux

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

D1407 : Relation technico-commerciale

M1101 : Achats

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

Modalités d'entrée dans la formation :

L'entrée en licence se fait sur dossier (vérification de la recevabilité académique) puis, audition des candidats par un jury composé d'enseignants et de professionnels représentant les entreprises partenaires.

En ce qui concerne la VAE, la procédure suivie sera celle prévue par la loi n°2002-73 du 17/01/2002 et par le décret n°2002-590 du 26/04/02.

**En formation continue (contrat de professionnalisation, CIF), la certification s'obtient après une évaluation sur les unités d'enseignement suivantes :**

**UE1 - Communiquer et négocier :** Mise à niveau sur les fondamentaux du métier, Négociation B to B adaptée aux entreprises industrielles, Culture technique, Commercialisation de biens et services associés au développement durable , Anglais technique et commercial - Contrôle continu -10 ECTS - 150 heures

**UE2 - Comprendre l'environnement socio-économique et organiser l'action :** Diagnostic d'entreprise, Marketing B to B, Management de la force de vente, Droit commercial des contrats et des réseaux de distribution, Gestion comptable et analyse financière - Contrôle continu - 10 ECTS - 130 heures

**UE3 - Gestion de projet commercial et outils de l'information et de la communication :** Méthodologie de la gestion de projet, Planification de projet (MS Project), Relation clientèle et chiffrage de devis (CRM et tableau), Outils de la communication technique associée à la gestion de projet, Synthèse sur un jeu d'entreprise - Contrôle continu - 10 ECTS - 120 heures

**UE4 - Réalisation professionnelle :** 3 revues de projet sur la mission menée en entreprise - 30 ECTS - 80 heures

**VAE :**

Dossier décrivant l'expérience professionnelle et les activités,  
 Portefeuille de preuves,  
 Entretien avec le jury.

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Enseignants et professionnels Personnes ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle	X	.
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X	Procédure prévue par la loi n°2002-73 du 17/01/2002 et par le décret n°2002-590 du 26/04/02. Enseignants et professionnels Deux jurys VAE sont organisés chaque année pour les candidats (décembre et juin)

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X

**Base légale****Référence du décret général :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 17/11/1999 publié au JO du 24/11/1999 et au BO n° 44 du 09/12/1999

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :****Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :****Autres sources d'information :**

[université de savoie](#)

<http://www.iut-chy.univ-savoie.fr>

**Lieu(x) de certification :**

Université de Savoie, IUT de Chambéry, Campus Scientifique de Savoie Technolac, 73376 Le Bourget du Lac Cedex (Savoie)

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

Université de Savoie, IUT de Chambéry, Campus Scientifique de Savoie Technolac, 73376 Le Bourget du Lac Cedex

**Historique de la certification :**