

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 22387**

### Intitulé

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Domaine : DROIT, ÉCONOMIE ET GESTION Mention : COMMERCE ET DISTRIBUTION

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de la Réunion, Ministère de l'Enseignement Supérieur	Ministère de l'Enseignement Supérieur, Président de l'Université de la Réunion, Recteur Chancelier des Universités

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente, 312t Négociation et vente, 312n Etudes de marchés et projets commerciaux

**Formacode(s) :**

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

#### Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

Métiers de la vente et du commerce - Manager commercial

Obtenir des compétences afin de former des commerciaux aptes à prospecter, négocier, conclure des ventes et maîtrisant la gestion relation client.

Analyser son activité et faire des préconisations.

#### Compétences ou capacités évaluées

Compétences du commercial sédentaire ou itinérant

- D'une part, d'appréhender les concepts fondamentaux de la vente et de l'activité commerciale et découvrir les compétences liées à ces domaines (maîtrise de l'environnement juridique, management, marketing).
- D'autre part, proposer, concevoir et mettre en œuvre des outils d'aide à la prospection, à la négociation et à la vente en accord avec la stratégie commerciale et la stratégie marketing.

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

#### Secteurs d'activités

Commerce et vente

#### Type emplois accessibles

Commercial sédentaire ou itinérant

Assistant commercial

Responsable de secteur

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

D1401 : Assistantat commercial

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1404 : Relation commerciale en vente de véhicules

D1406 : Management en force de vente

D1407 : Relation technico-commerciale

#### Réglementation d'activités :

Réglementation des métiers de la vente

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

##### Descriptif des composantes de la certification

###### UE 1- Mise à niveau

- Stratégie d'entreprise 1 ECTS
- Techniques d'expression écrites 1 ECTS
- Droit 1 ECTS
- Informatique 1 ECTS

###### UE 2- Soutien des activités commerciales

- Droit approfondi 2 ECTS
- Comptabilité 3 ECTS
- Contrôle de gestion du système commercial 3 ECTS

###### UE 3- Développement commercial (1)

- Pilotage de l'activité commerciale 3 ECTS
- Techniques commerciales 3 ECTS
- Techniques de vente à distance 2 ECTS

###### UE 4- Compétences Transversales

- Management de projets 3 ECTS

· Marketing stratégique 2 ECTS

#### **UE 5- Outils linguistiques**

· Développement personnel 1 ECTS

· Développement relationnel 1 ECTS

· Anglais 1 ECTS

#### **UE 6- Commerce et vente**

· Techniques de vente et négociation commerciale 4 ECTS

· Gestion commerciale 3 ECTS

· Gestion du point de vente 3 ECTS

#### **UE 7- Développement commercial (2)**

· Management de la force de vente 3 ECTS

· Gestion de la relation clients 3 ECTS

· Marketing des services 2 ECTS

#### **UE 8- Projets tuteurés**

· Réalisation de projets 4 ECTS

· Approfondissements métiers - conférences 1 ECTS

#### **UE 9- Activités professionnelles - formation en entreprise**

· Tutorat individuel 2 ECTS

· Présentation finale 5 ECTS

· Evaluation entreprise 2 ECTS

**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	2/3 enseignants et 1/3 professionnels
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	2/3 enseignants et 1/3 professionnels
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE	X	Jury de Validation des Acquis de l'Expérience : 2/3 enseignants et 1/3 professionnels. Le président est le responsable du diplôme. Minimum de 3 jurys

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### **LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS**

#### **ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX**

#### **Base légale**

**Référence du décret général :**

**Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 17 novembre 1999 publié au JO du 24 novembre 1999

Référence spécifique : arrêté d'accréditation 2015-2019 en cours d'obtention (n° juin 2015)

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :**

Décret n° 2013-756 du 19 août 2013, articles R. 613-33 à 613.37

**Références autres :**

#### **Pour plus d'informations**

**Statistiques :**

**Autres sources d'information :**

<http://www.univ-reunion.fr>,

<http://iae-reunion.fr>

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

**Lieu(x) de certification :**

Université de la Réunion – Campus Moufia - 15 avenue René Cassin – CS 92003 – 97744 Saint-Denis Cedex 9

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

**Institut d'Administration des Entreprises**

24 Avenue de la Victoire

CS 92003

97744 SAINT DENIS CEDEX 09

LA REUNION

**Historique de la certification :**