

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23831**

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 Mention Commerce et Distribution -

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université Paris-Sud - Paris 11	Président de l'université de Paris XI, Recteur de l'académie de Versailles

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion, 312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le développement du commerce, dans un contexte de concurrence internationale, induit des besoins en collaborateurs compétents et motivés. Les organisations (entreprises privées grandes ou petites, collectivités locales, associations, tous secteurs confondus) ont massivement recours à des diplômés de la licence professionnelle Commerce et Distribution afin de développer leurs marchés, leurs produits, de communiquer vers des publics variés (citoyens, monde associatif, secteur privé... etc.) par une démarche marketing construite.

L'objectif de la licence professionnelle Commerce et Distribution et de ses 3 parcours est donc de satisfaire ces besoins identifiés en préparant les futurs collaborateurs aux **fonctions de gestion et d'encadrement dans les domaines du Marketing, du Commerce et de la distribution**. Elle vise à permettre aux étudiants d'occuper, dès la fin de leur formation, des postes à responsabilité dans ces domaines de spécialité au sein de PME/PMI, de grandes entreprises, mais également de collectivités locales ou de structures associatives.

En développant une triple culture, technologique, académique et managériale, assurant aux étudiants les compétences attendues par l'environnement économique, la licence professionnelle Commerce et Distribution leur permet d'intégrer rapidement le marché du travail.

Le socle commun de compétences concerne la maîtrise des fondamentaux de la gestion commerciale, de la distribution, de la logistique et du marketing. A côté du tronc commun, chaque parcours propose des enseignements spécifiques,. Le parcours 1 insiste sur des compétences complémentaires aux fondamentaux du marketing comme par exemple le marketing des achats ou le marketing des services. Les étudiants pourront alors occuper des postes relatifs à ses spécialités (achat) ou ses secteurs (service). Les parcours 2 et 3 proposent, quant à eux des conférences et des cours techniques axés sur les singularités des secteurs du luxe ou des spiritueux tels que la négociation commerciale, l'activité de synthèse, les techniques de dégustation et les techniques commerciales, le marketing sensoriel, etc. Quelques compétences en commerce international sont également transmises, particulièrement utiles pour les parcours 2 et 3.

Dans les 3 parcours, l'équipe pédagogique sera attentive à ce que l'étudiant/ l'apprenti soit en mesure de :

- * Maîtriser des enjeux stratégiques et commerciaux de l'entreprise dans le contexte national, européen et international
- * D'assurer l'ingénierie, la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation des savoirs techniques dans les domaines de spécialité (en lien avec le Marketing)
- * Mesurer le rôle stratégique des systèmes d'information dans les organisations et dans les services marketing et commerciaux (exploitation Big Data pour connaître et prévoir le comportement des clients B to B et B to C, veille informationnelle, ...)
- * Concevoir et gérer un projet commercial et marketing
- * Animer et encadrer une équipe de travail en ayant le souci de la réalisation personnelle, de la progression et de l'apprentissage des personnes dont il a la responsabilité
- * Rapporter de façon pertinente et adaptée à son supérieur ou à son client les informations relatives à l'activité dont il a la responsabilité.

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

Tous les secteurs d'activités sont concernés par la LP Commerce et Distribution. Les parcours 2 et 3 sont plus spécialisés dans les secteurs du luxe et des vins et spiritueux.

Ces professionnels peuvent prétendre aux emplois suivants :

- Cadre de la gestion commerciale
- Cadre commercial en B to B ou en B to C
- Directeur commercial
- Responsable des ventes
- Responsable de GMS
- Chef de produit et assistant chef de produit
- Cadre de gestion administrative des ventes
- Attaché commercial
- Responsable achat et logistique
- Chef de service logistique commercial

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1401 : Assistanat commercial

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

M1701 : Administration des ventes

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La formation est actuellement proposée, soit par la voie classique (parcours "Marketing", « Marketing du Luxe » et « Marketing Vins et Spiritueux ») soit en formation en apprentissage (parcours "Marketing"). Les parcours « Marketing du Luxe » et « Marketing Vins et Spiritueux » seront également prochainement proposés en apprentissage. Dans tous les cas, le programme de la formation est composé de sept unités d'enseignement regroupant les matières ou modules par proximité et représentant un total de 60 ECTS. La formation se déroule sur un an de septembre à septembre (stage compris). Elle est découpée en deux semestres, représentant chacun 30 ECTS.

Le 1er semestre s'articule autour de trois pôles, avec un tronc commun et des enseignements spécifiques :

- L'entreprise et son environnement (15 ECTS) : L'environnement politique, économique et socio-culturel de l'entreprise ; L'environnement juridique et fiscal de l'entreprise ; Intelligence économique ; Anglais ; LV2 (Allemand ou Espagnol)

- Techniques de management (6 ECTS) : Management et conduite de projets commerciaux ; Management de la qualité ; Gestion prévisionnelle

- Maîtrise des outils (9 ECTS) :

- parcours marketing : Marketing des achats ; Marketing de la distribution ; e-commerce
- parcours luxe : Marketing des produits sensoriels, négociation internationale, droit du CI
- parcours Vins et spiritueux : Marketing des produits sensoriels, négociation internationale, droit du CI

Le 2ème semestre s'articule autour de quatre pôles avec un tronc commun et des enseignements spécifiques :

- Outils et techniques avancées (9 ECTS) : Anglais de spécialité ; Activités de synthèse (jeux d'entreprise, business modelling) ; Analyse des données ; LV2

- Outils et techniques avancées du parcours (6 ECTS)

- parcours marketing : Marketing des services, Communication commerciale approfondie
 - parcours luxe : Marketing et Stratégies commerciales du luxe, Techniques commerciales dans le secteur du luxe
 - parcours Vins et spiritueux : Techniques de dégustation, Marketing et techniques commerciales des vins et spiritueux
- Stage ou activité en entreprise (9 ECTS)**
- Projet tutoré (6 ECTS)

Le contrôle des connaissances est effectué par des examens écrits et oraux dans chaque matière, ainsi qu'un rapport de projet tuteuré et d'un mémoire de stage soutenus à l'oral.

Toutes les matières, affectées de leurs coefficients, se compensent pour le calcul de la moyenne générale à l'exception des UE6 et UE7 dont la compensation n'est possible qu'entre les modules qui les composent.

Le diplôme est acquis dès lors que l'étudiant obtient 10/20 de moyenne générale et 10/20 à l'ensemble composé du projet tuteuré (UE6) et du stage (UE7).

Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Equipe pédagogique dont 3 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP
En contrat d'apprentissage	X	Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage et de la formation continue de l'IUT participent également au jury.
Après un parcours de formation continue	X	Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage et de la formation continue de l'IUT participent également au jury.
En contrat de professionnalisation	X	Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage et de la formation continue de l'IUT participent également au jury.

Par candidature individuelle	X	Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage, de la formation continue et de la VAP VAE de l'IUT participent également au jury.
Par expérience dispositif VAE	X	Equipe pédagogique dont 3 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage, de la formation continue et de la VAP VAE de l'IUT participent également au jury.

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
<p>Certifications reconnues en équivalence :</p> <p>Le partenariat de l'IUT avec les Conseillers du Commerce Extérieur du 92, experts de problématiques internationales contribue à inscrire les parcours 3 et 4 dans une perspective internationale, incontournable dans les secteurs du luxe et des spiritueux.</p> <p>Les étudiants n'ayant pas obtenu la certification C2i et/ou TOEIC au niveau L2 peuvent les passer ou les compléter à l'IUT de Sceaux, centre d'examen. Des possibilités d'auto-formation en ligne sont mises à leur disposition par l'IUT.</p> <p>Texte réglementaire :</p> <p>Arrêté du 17 novembre 1999 publié au JO du 24 novembre 1999</p> <p>Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master</p>	<p>Institut de technologie de Tralee (Irlande)</p> <p>Université complutense de Madrid (Espagne)</p> <p>Facultad de Comercio Valladolid (Espagne)</p> <p>University of Applied Sciences de Zwickau (Allemagne)</p> <p>University of Applied Sciences de Kiel</p> <p>Facultad de Ciencias Economicas y empresariales Tenerife (Espagne)</p>

Base légale

Référence du décret général :

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

Arrêté du 15 juillet 2015 accréditant l'Université Paris-XI en vue de la délivrance de diplômes nationaux

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

2013-2014 : le taux de réussite est de 98% (en formation initiale et en apprentissage) et la moitié d'entre eux se sont insérés à l'issue de leur licence professionnelle. 25%H et 75%F. Pas de recul pour les parcours 2 et 3.

Autres sources d'information :

<http://www.u-psud.fr/>

http://www.iut-sceaux.u-psud.fr/fr/formations2/les_ formations_par_diplome/les_licences_professionnelles/lp_en_formation_initiale/licence_professionnelle_commerce.html

http://www.iut-sceaux.u-psud.fr/fr/formations2/apprentissage/licence_professionnelle_commerce_en_apprentissage.html

Lieu(x) de certification :

Université Paris-Sud - Paris 11 : Île-de-France - Essonne (91) []

Université Paris-Sud - Rue George Clémenceau, 91405 ORSAY

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

IUT de Sceaux, 8 avenue Cauchy, 92330 Sceaux.

Historique de la certification :

Première année de la formation : 2005/2006, réhabilitée en 2009/2010 puis en 2014-15 pour le parcours marketing. La voie en apprentissage a été ouverte en 2006 (parcours Marketing uniquement.)