

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 3193**

### 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 Commercialisation de produits et services - Commercialisation des Biens et Services Interentreprises

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

### 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

La licence professionnelle Commercialisation de produits et services - Commercialisation des Biens et Services Interentreprises permet de former des commerciaux adaptés aux spécificités des marchés industriels et des services interentreprises : technicité et complexité des produits, diversité et compétences des interlocuteurs, risque financier important lié à la négociation.

Le titulaire de cette Licence Professionnelle exerce son activité au sein de petites et moyennes industries et de petites et moyennes entreprises, de structures industrielles et commerciales décentralisées de grands groupes industriels, d'entreprises de négoce industriel, de sociétés de services aux entreprises.

Collaborateur du chef d'entreprise dans les PME-PMI, ce professionnel intervient dans les domaines de la vente, de l'achat et du Marketing interentreprises. Il prend en compte les spécificités des marchés industriels (technicité et complexité des produits, diversité et compétence des interlocuteurs, risque financier important lié à la négociation).

Dans les sociétés de services, il commercialise des services à caractère technique.

Il participe aussi à la mise en œuvre et au suivi de projets d'équipement.

- Prospecter le marché, identifier des segments de clientèle pertinents et conduire une négociation en totalité ou en partie, face à des acheteurs professionnels, développer et entretenir une relation d'affaires, choisir et utiliser des démarches commerciales adaptées, construire une politique d'action commerciale.

-Mettre en œuvre une démarche mercatique adaptée au marché, c'est-à-dire identifier les besoins, analyser la concurrence, positionner l'offre, bâtir une politique d'action commerciale, informer l'entreprise des nouveaux besoins de la clientèle.

- Mesurer les répercussions financières des activités et des choix commerciaux sur la rentabilité, la liquidité, la solvabilité de l'entreprise.

- Assurer la veille technologique et commerciale, c'est-à-dire observer l'évolution du produit et de la technologie, assurer le renseignement commercial du client, mettre à jour en permanence ses propres compétences techniques.

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

Entreprises industrielles, commerciales,

Entreprises privées ou publiques,

Sociétés de service aux entreprises ...

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants: technico-commerciale ou d'études commerciales chargé d'affaires, chef de produit, acheteur, cadre commercial, assistant marketing...

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

M1705 : Marketing

M1102 : Direction des achats

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

##### Formation en un an

**UE1 -12ECTS: Outils du développement personnel et professionnel** : Anglais technique et commercial-Marketing Fondamental- Gestion de production- Statistiques, probabilités, recherche opérationnelle,-Gestion financière- Outils informatiques pour projet-Gestion de projet

**UE2 -18ECTS: Commercialisation interentreprises** : Marchés industriels- comportement d'achat, études de marché- Marketing des Services-Veille concurrentielle- Conduite de l'achat-vente- Gestion de la relation client (CRM),-Canaux de distribution industrielle,- Techniques d'expression- Vente et négociation- Activités de synthèse

**UE3-10ECTS : Relations commerciales Interentreprises** : Communication et médias,-Marketing direct,-Promotion des ventes-

**UE 4 -7ECTS : Projets tuteurés**

**UE 5-13ECTS : Stage**

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels ayant contribué aux enseignements.
En contrat d'apprentissage	X	Enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels ayant contribué aux enseignements.
Après un parcours de formation continue	X	Enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels ayant contribué aux enseignements.
En contrat de professionnalisation	X	Enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels ayant contribué aux enseignements.
Par candidature individuelle	X	Au titre de la VAP 85 : enseignants-chercheurs et professionnels.
Par expérience dispositif VAE	X	Enseignants-chercheurs et professionnels

	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 :**

Arrêté du 17 novembre 1999 relatif au diplôme de Licence professionnelle (JO du 24 novembre 1999).

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

6 décembre 2010

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

Articles R313-33 et R613-37.

**Références autres :**

**Pour plus d'informations**

**Statistiques :**

Publication de l'Observatoire de la Vie Etudiante (OVE) sur le site de l'université d'Artois :

<http://www.univ-artois.fr/l-universite/observatoire-de-la-vie-etudiante-ove>

**Autres sources d'information :**

Catalogue des formations sur le site de l'université d'Artois :

<http://www.univ-artois.fr/formations/les-formationen-a-l-universite-d-artois>

<http://www.univ-artois.fr/francais/port1024/index1024.htm>

**Lieu(x) de certification :**

Université d'Artois

9 rue du Temple

BP 10665

62 030 Arras Cedex

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

IUT de Lens Université d'Artois

**Historique de la certification :**