

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 13961**

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 Management des Activités Commerciales (MAC)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de Rouen, Ministère chargé de l'enseignement supérieur	Président de l'Université de Rouen, Recteur de l'académie de Rouen

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310p Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (organisation , gestion), 312p Gestion des échanges commerciaux, 312t Négociation et vente

Formacode(s) :

32030 animation motivation équipe

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

La Licence Professionnelle mention Management des activités commerciales comporte les parcours-type suivants :

- Management des Organisations Agricoles (MOA)

- Management des équipes commerciales (MEC)

Les principales activités visées sont l'encadrement d'équipes commerciales et la gestion de centres de profits, à savoir :

- Pilotage de l'activité commerciale et mesure de la performance (contrôle budgétaire, contrôle de la qualité de service, reporting...)
- Responsabilisation et animation des équipes dans la réalisation des objectifs stratégiques de l'entreprise
- Recrutement et développement des compétences des collaborateurs directs
- Accompagnement des équipes dans l'utilisation des applications dédiées à la relation client
- Conduite de réunions et d'entretiens
- Gestion d'une équipe projet ou d'un réseau

Les compétences clés des futurs managers d'activités et d'équipes commerciales sont les suivantes :

- Comprendre le management d'équipe dans sa diversité disciplinaire (commerciale, financière, juridique, humaine...)
- Décliner les orientations stratégiques de sa direction en objectifs opérationnels pour son entité (agence, point de vente, département...)
- Choisir et concevoir les indicateurs de pilotage de l'activité ou de l'équipe
- Organiser, animer et suivre l'équipe de vente en lui apportant un appui technique
- Négocier avec les clients importants
- Faire émerger et piloter des projets
- Utiliser les vecteurs modernes de communication
- Se lancer dans l'entrepreneuriat

Concernant le parcours MOA, les compétences décrites ci-dessus sont orientées vers le domaine rural et la clientèle agricole. Le détenteur de ce diplôme doit être capable, en particulier, de :

- Conduire une démarche systémique dans l'analyse du fonctionnement et le l'évolution des exploitations agricoles (MOA)

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

Ces professionnels travaillent dans les secteurs du commerce (de gros, de détail et de la distribution), de l'industrie et des services (chefs d'agences bancaires, immobilières, d'assurance, d'emploi, de tourisme et loisirs, régies publicitaires, etc.).

L'intégration du parcours de formation orienté « organisations agricoles » ouvre sur des emplois de management humain et de conseil au sein d'organisations du monde agricole et rural (coopératives ou GAEC, chambre d'agriculture, syndicats, etc.), des sociétés de service travaillant dans le monde rural (banque, société d'assurances), des centres de gestion...

La Licence professionnelle "Management des activités commerciales" vise à former des collaborateurs capables d'évoluer vers l'encadrement d'une équipe commerciale et la gestion d'un centre de profit, dans différents secteurs d'activité.

Parcours "Management des équipes commerciales" (MEC) :

Le manager d'équipe est apte à encadrer une équipe commerciale et à gérer une structure autonome. Il est chargé d'animer et de motiver son équipe, afin de contribuer au développement des résultats et de la performance de l'entreprise. Il est le garant de la qualité du service et de la satisfaction de la clientèle.

Secteurs concernés : grande distribution alimentaire ou spécialisée, industrie, tourisme, banque, assurance, immobilier, agences d'emploi, agences de communication...

Parcours "Management des organisations agricoles" (MOA) :

Ce professionnel doit être en mesure d'effectuer des approches globales des organisations agricoles, de réaliser des diagnostics auprès des

exploitants, et d'inscrire son activité dans une démarche de certification du conseil. Il s'adapte aux contraintes particulières du secteur agricole et rural et s'appuie sur les différents outils de gestion des exploitations. Il gère le personnel et anime des équipes, développe de nouvelles stratégies de production et pilote des projets. Il est un interlocuteur ou un collaborateur compétent des spécialistes du secteur banque-assurance.

Secteurs concernés : organisations professionnelles agricoles, coopératives agricoles, distribution de produits agricoles et phytosanitaires, banque et assurance (clientèle agricole), exploitations...

La licence professionnelle "Management des activités commerciales" donne ainsi la possibilité au futur manager d'activité de construire un cursus personnalisé, compatible avec son projet professionnel.

Le titulaire du diplôme peut accéder aux emplois suivants:

- Chargé de clientèle
- Chef de secteur / de rayon
- Inspecteur commercial (produits d'assurance), Commercial comptes-clés
- Directeur de clientèle : publicité, média, communication (MEC)
- Chef des ventes / d'agence commerciale
- Directeur de magasin
- Manager commercial / de proximité / d'activité
- Manager au sein des coopératives et des groupements de producteurs ou de tout autre organisme agricole ou de développement rural (MOA)
- Directeur régional des ventes, Responsable du développement
- Responsable de pôle, Responsable de département commercial
- Chef d'entreprise ou d'exploitation (MOA)

Les formulations au masculin choisies pour simplifier la lecture s'appliquent bien entendu également aux femmes.

Convention(s) :

- Parcours MEC : convention de partenariat avec le lycée A. Maurois d'Elbeuf (formation initiale et formation continue)
- Parcours MOA : convention de partenariat avec la Maison Familiale et Rurale de Coqueréaumont (formation uniquement en alternance, en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation).

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1704 : Management relation clientèle

M1707 : Stratégie commerciale

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : Management en force de vente

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

Réglementation d'activités :

codes ROME spécifiques au parcours M.O.A. : A1301- C1206

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Modalités d'accès :

Etre titulaire d'un BAC + 2 ou 120 ECTS :

MEC

- BTS : MUC, NRC, TC, AM, AG PME-PMI, CG, CI...
- DUT : TC, GEA, CJ, MMI, IC, CS
- L2-L3 : AES, Droit, Gestion, Economie

MOA

- BTS : A, TC...
- DUT GB : agronomie, IAB
- L2-L3 : Agriculture / Biologie / Environnement
- BTS / DUT tertiaires + connaissance du milieu agricole

Recrutement sur dossier et éventuellement entretien.

Date limite de dépôt des candidatures : <http://iutrouen.univ-rouen.fr/>

Pré-inscription : <https://ecandidat.univ-rouen.fr>

Le diplôme est également accessible par la V.A.E. (validation des acquis de l'expérience). Il convient de justifier d'une expérience d'au moins 3 ans en rapport avec la certification visée pour l'obtention de tout ou partie du diplôme. Un dossier de demande de VAE doit être constitué en vue d'un entretien devant un jury composé de membres permanents (président, vice-président : responsable pédagogique), d'enseignants-chercheurs et de professionnels.

PROGRAMME :

UE1

Langues, culture économique et communication

- Parcours MEC 80h
- Parcours MOA 70h

UE2

Organisation et management d'équipe 80 h

UE3

Management des centres de profit

- Parcours MEC : Techniques de gestion commerciale et d'évaluation des performances 70 h
- Parcours MOA : Techniques de production et de gestion agricole 90 h

UE4

Management stratégique et opérationnel

- Parcours MEC : Elaboration et déploiement de la stratégie 120 h
- Parcours MOA : Techniques de commercialisation dans le contexte des productions agricoles 80 h

UE5

Management collaboratif et culture numérique

- Parcours MEC 60h
- Parcours MOA 30h

UE6

Connaissance de l'entreprise et insertion professionnelle

- Parcours MEC 40h
- Parcours MOA 70h

UE7

Projet tutoré 150 h

UE8

Parcours MEC : Stage en entreprise (16 semaines)

Parcours MOA : Alternance 1 semaine cours/1 semaine entreprise 560 h

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	équipe pédagogique
En contrat d'apprentissage	X	équipe pédagogique
Après un parcours de formation continue	X	équipe pédagogique
En contrat de professionnalisation	X	équipe pédagogique
Par candidature individuelle	X	par la voie de la Validation des Etudes Supérieures (VES) ou de la Validation des Acquis Personnels (VAP)
Par expérience dispositif VAE	X	équipe pédagogique

	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 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master

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

Arrêté du 09/05/2017 accréditant l'université de Rouen en vue de la délivrance de diplômes nationaux

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Le Décret n°2013-756 du 19/08/2013 articles R613-33 à 613-37

Références autres :**Pour plus d'informations****Statistiques :**

Observatoire de la vie Etudiante et de l'Insertion professionnelle

<http://www.univ-rouen.fr/ove>

Autres sources d'information :

www.univ-rouen.fr

Lieu(x) de certification :

université de Rouen

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

Université de Rouen - IUT Rouen

Historique de la certification :