

**LP
Technico-
commercial :
Vente / Achat de
produits et
services industriels**

Code diplôme France compétences : 2503123G

CFA UNION
8 boulevard Dubreuil
91400 ORSAY

contact@cfa-union.org / www.cfa-union.org

Mobilité internationale du CFA UNION



Cofinancé par le
programme Erasmus+
de l'Union européenne

SOMMAIRE

Vos contacts	P.2
Les dates clefs de la formation	P.3
Présentation du diplôme :	
- Condition d'admission	P.4
- Objectifs de la formation	P.4
- Compétences acquises	P.4
- Modalités d'organisation	P.5
- Modalités d'organisation et de sanction du diplôme	P.6
- Durée de la formation	P.7
- Les blocs de compétences	P.7
- Les taux de réussite et de rupture	P.7
Le programme	P.8
Le calendrier d'alternance	P.9
Les moyens	P.10
Fiche RNCP	P.11

VOS CONTACTS



• **Contacts Pédagogiques**

Responsables de la formation :

Mathilde SVAB
mathilde.svab@universite-paris-saclay.fr

Secrétariat pédagogique :

Nathalie COETMEUR
nathalie.coetmeur@universite-paris-saclay.fr

Lieu de la formation :

IUT de Cachan
9 avenue de la division Leclerc – 94230 CACHAN

• **Contacts CFA**

Conseiller formation :

Nancy LECOCQ
Tél : 06.32.12.43.41 / nancy.lecocq@cfa-union.org

Service financier :

Hanane AABOU
Tél : 06.07.59.68.87 / hanane.aabou@cfa-union.org

Référente Handicap :

Anna TOTH
Tél : 06.07.80.85.37 / anna.toth@cfa-union.org

Adresse postale :

CFA UNION
8 boulevard Dubreuil
91400 ORSAY

DATES CLEFS DE LA FORMATION



Recrutement

Admissions sur dossiers et éventuellement tests pédagogiques si nécessaire

Accès ouvert aux titulaires d'un BUT, BTS, DEUST, L2 scientifiques ou technologiques, possédant les aptitudes propres à la fonction commerciale dans l'industrie.

Modalités : dossier et entretien

- **Date de la formation :**
du 04/09/2023 au 30/08/2024
- **Réunion d'information destinée aux stagiaires :**
- **Date de la rentrée universitaire :**
14/09/2023

Présentation du diplôme

➤ **Conditions d'admission :**

Titulaires d'un bac + 2 (DUT, BTS ou L2) scientifique et technologique, plus particulièrement dans les domaines de la mesure, de l'instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d'informatique ou d'informatique industrielle, du matériel biomédical, et domotique, du logiciel pour l'industrie, des systèmes de production.

➤ **Objectifs de la formation :**

L'objectif est de former des techniciens aux différents métiers du commerce industriel B to B, plus particulièrement dans les domaines de la mesure, de l'instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d'informatique ou d'informatique industrielle, du matériel biomédical, et domotique, du logiciel pour l'industrie, des systèmes de production. L'apprenti visera à acquérir les 3 grandes compétences suivantes : identifier une cible client ou fournisseurs industriels, proposer des solutions adaptées au besoin du commanditaire, gérer un portefeuille client (suivre/fidéliser). En se concentrant sur les techniques du commerce B to B, la licence forme des technico-commerciaux qui travaillent avec des entreprises industrielles, pas des particuliers. Nos apprentis ne travaillent pas en magasin ou dans la vente directe. Ils font preuve d'une importante connaissance technique des produits.

➤ **Les compétences acquises durant la formation :**

- Développer la clientèle et prospecter auprès de nouveaux clients,
- Analyser des cahiers des charges,
- Répondre aux consultations des marchés publics,
- Rédiger des offres et des devis,
- Analyser le besoin des clients,
- Négocier des contrats,
- Lancer des appels d'offres,
- Sélectionner les fournisseurs, conclure les marchés, gérer et suivre administrativement le marché passé, contrôler les coûts et délais.
- Piloter certaines des activités commerciales de la société.
- Maîtriser les divers modes de communication et d'échanges : français, anglais, nouvelles technologies.

- Savoir communiquer par téléphone et par écrit,
- Savoir identifier une situation contractuelle et ses conséquences,
- Comprendre les mécanismes du Droit commercial,
- Savoir évaluer la rentabilité d'une entreprise,
- Mettre en œuvre les outils propres à la prospection et les adapter à la politique commerciale de l'entreprise,
- Savoir construire les premiers éléments d'un plan d'action commercial,
- Savoir construire une matrice concessions/contreparties dans la négociation client,
- Inscrire son action dans une démarche qualité,
- Savoir gérer un appel d'offres,
- Etre capable de définir un plan d'action "achats" (moyens, ressources, budget...),
- Etre capable de comprendre une stratégie marketing en ayant une vision transverse de son produit/marché,
- Connaître et comprendre les étapes Maintenance, SAV, Relation client.
- Etre capable d'intégrer un retour d'expérience,
- Avoir un sens du contact et de la relation empathique, des qualités d'écoute.
- Etre capable de suivre l'évolution technologique et d'anticiper les besoins de la clientèle
- Savoir faire preuve de hauteur de vue et d'esprit de synthèse pour être capable d'animer et d'organiser la distribution sans être systématiquement au contact du client « final »

➤ **Modalités d'organisation de la formation**

La certification s'obtient après une évaluation concernant les unités d'enseignements suivantes :

UE 1 : Communication professionnelle : 112h – 8 ECTS
(Communication écrite, orale, anglais courant, renforcé)

UE 2 : Compétences tertiaires : 84h – 6 ECTS
(Droit commercial, économie d'entreprise, démarche qualité)

UE 3 : Compétences commerciales : 84h – 6 ECTS
(Processus de vente, processus achat, informatique)

UE 6 : Entreprise : 1 an en alternance – 20 ECTS
(Mémoire, soutenance, évaluation entreprise)

UE 7 : Projet transversal : 112h – 6 ECTS
Organisation d'événementiels autour du commerce B to B.

Compétences métier selon le parcours choisi :

• Parcours vente :

UE 4 : Compétences métier : 84h – 7 ECTS
(E-commerce, marketing mix, stratégie commerciale)

UE 5 : Compétences métier : 84h – 7 ECTS
(Négociation client, services orientés clients, séminaire industriel)

• Parcours achat :

UE 4 : Compétences métier : 84h – 7 ECTS
(Approvisionnement, marketing amont, stratégies des achats)

UE 5 : Compétences métier : 84h – 7 ECTS
(Négociation achat, organisation des achats, finance)

➤ Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme

Celles-ci respectent en tous points les conditions décrites dans les Articles 10 et 11 de l'Arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la Licence professionnelle :

Art. 10. - La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage.

Les unités d'enseignement sont affectées par l'établissement d'un coefficient qui peut varier dans un rapport de 1 à 3. Lorsqu'une unité d'enseignement est composée de plusieurs éléments constitutifs, ceux-ci sont également affectés par l'établissement d'un coefficient qui peut varier dans un rapport de 1 à 3. La compensation entre éléments constitutifs d'une unité d'enseignement, d'une part, et les unités d'enseignement, d'autre part, s'effectue sans note éliminatoire.

Lorsqu'il n'a pas été satisfait au contrôle des connaissances et des aptitudes, l'étudiant peut conserver, à sa demande, le bénéfice des unités d'enseignement pour lesquelles il a obtenu une note égale ou supérieure à 8 sur 20.

Lorsque la licence professionnelle n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement.

Art. 11. - La licence est délivrée sur proposition d'un jury désigné en application de l'article 17 de la loi du 26 janvier 1984 susvisée. Ce jury comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels des secteurs concernés par la licence professionnelle.

➤ **Durée de la formation /an**

560h/an

➤ **Bloc de compétences :**

https://site.cfa-union.org/mediatheque/fiche_cal2/LP_TC.pdf

➤ **Informations diverses :**

Taux de réussite : 91%

Taux de rupture : 5%

Dispensé en présentiel sous contrôle continu

Programme simplifié de la formation

Programme de la formation

Communication écrite et orale Executive Summary, compte-rendu de réunion, carte conceptuelle, synthèse, mémoire. Présentation professionnelle de soi, Pitch, téléphone, entretiens.	56 heures
Anglais Se présenter, écrire des emails professionnels, décrire son entreprise et son travail, vendre un produit, donner une présentation orale, pratiquer le téléphone, décrire un graphique / des aspects financiers préparer le TOEIC.	56 heures
Informatique Certification Internet et Informatique, outils informatiques pour le technico-commercial (publipostage, tableaux croisés dynamiques...), veille informationnelle, travail collaboratif.	28 heures
Démarche Qualité La culture de la qualité, l'approche processus, les normes de certification.	28 heures
Droit Notions générales sur le droit des contrats et le droit commercial. Etude du contrat de travail et du contrat de vente. Introduction au droit des sociétés.	28 heures
Economie Compréhension des mécanismes économiques (français, européens et mondiaux), actualités économiques et financières.	28 heures
Processus Vente/Achat Introduction à la fonction commerciale de l'entreprise, introduction à la fonction achat de l'entreprise.	56 heures
Marketing Présentation des notions fondamentales du marketing.	28 heures
Stratégie Commerciale Adapter la stratégie à un produit ou service donné, à une situation concurrentielle donnée.	28 heures
Management Gestion des organisations, management stratégique, rôle du dirigeant, parties prenantes, la performance, motivation et implication des salariés, la gestion comptable et financière des entreprises.	28 heures
Négociation client Étapes de la négociation, savoir s'adapter au contexte.	28 heures
Services orientés client Service après-vente : Les nouveaux services à forte valeur ajoutée (solutions intégrées, contrats d'entretien, location de matériel).	28 heures
E-commerce Présentation des règles du commerce en ligne, articulation avec le commerce traditionnel.	28 heures
Projet tutoré Organisation d'événementiels autour du commerce BtoB, création jeune entreprise, marketing de filière auprès des DUT et BTS, création fiches plateformes technologiques de l'IUT, prospection sauvage, réunions, bilans	112 heures

Calendrier de la formation Rentrée 2023-2024

université PARIS-SACLAY IUT DE CACHAN		Licence professionnelle Technico-Commercial IUT de Cachan Année 2023 - 2024			Licence Professionnelle Technico-Commercial iuTCachan	
36	lun 4 sept	ven 8 sept				
37	lun 11 sept	ven 15 sept			1	
38	lun 18 sept	ven 22 sept	2			
39	lun 25 sept	ven 29 sept				
40	lun 2 oct	ven 6 oct	3			
41	lun 9 oct	ven 13 oct				
42	lun 16 oct	ven 20 oct	4			
43	lun 23 oct	ven 27 oct				
44	lun 30 oct	ven 3 nov		Toussaint		
45	lun 6 nov	ven 10 nov	5			
46	lun 13 nov	ven 17 nov				
47	lun 20 nov	ven 24 nov	6			
48	lun 27 nov	ven 1er déc				
49	lun 4 déc	ven 8 déc	7			
50	lun 11 déc	ven 15 déc				
51	lun 18 déc	ven 22 déc				
52	lun 25 déc	ven 29 déc	Noël			
1	lun 1er janv	ven 5 janv	Jour de l'An			
2	lun 8 janv	ven 12 janv	8			
3	lun 15 janv	ven 19 janv				
4	lun 22 janv	ven 26 janv	9			
5	lun 29 janv	ven 2 fév				
6	lun 5 fév	ven 9 fév				
7	lun 12 fév	ven 16 fév				
8	lun 19 fév	ven 23 fév				
9	lun 26 fév	ven 1er mars	10			
10	lun 4 mars	ven 8 mars				
11	lun 11 mars	ven 15 mars	11			
12	lun 18 mars	ven 22 mars				
13	lun 25 mars	ven 29 mars	12			
14	lun 1er avril	ven 5 avril	Pâques			
15	lun 8 avril	ven 12 avril				
16	lun 15 avril	ven 19 avril				
17	lun 22 avril	ven 26 avril	13			
18	lun 29 avril	ven 3 mai		Fête du Travail		
19	lun 6 mai	ven 10 mai		Victoire 1945	Ascension	
20	lun 13 mai	ven 17 mai	14			
21	lun 20 mai	ven 24 mai	Pentecôte			
22	lun 27 mai	ven 31 mai	15			
23	lun 3 juin	ven 7 juin				
24	lun 10 juin	ven 14 juin	16			
25	lun 17 juin	ven 21 juin				
26	lun 24 juin	ven 28 juin	17			
27	lun 1er juill	ven 5 juill				
28	lun 8 juill	ven 12 juill				
29	lun 15 juill	ven 19 juill				
30	lun 22 juill	ven 26 juill				
31	lun 29 juill	ven 2 août				
32	lun 5 août	ven 9 août				
33	lun 12 août	ven 16 août			Assomption	
34	lun 19 août	ven 23 août				
35	lun 19 août	ven 23 août				
36	lun 26 août	ven 30 août		Soutenances	Soutenances	Soutenances

Entreprise	IUT	Soutenances	Jours fériés
------------	-----	-------------	--------------

Les moyens

L'équipe pédagogique : Liste sur demande.

RNCP30163 - Licence Professionnelle - Technico-commercial (fiche nationale)

Active

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Code(s) NSF :

- 312 : Commerce, vente

Formacode(s) :

- 34581 : Technico-commercial

Date d'échéance de l'enregistrement : 01-01-2024

N° de fiche

RNCP30163

▼ CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	SIRET	Nom commercial	Site internet
UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE	19941111700013	-	-
NANTES UNIVERSITE	13002974700016	-	-
UNIVERSITE PARIS-SACLAY	13002602400054	-	https://www.universite-paris-saclay.fr/
UNIVERSITE D'ANGERS	19490970100303	-	-
UNIVERSITE DE POITIERS	19860856400375	-	-
UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE	13002806100013	-	-
UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE	19681166500013	-	-
UNIVERSITE TOULOUSE II	19311383400017	-	-
UNIVERSITE D'EVRY VAL D'ESSONNE	19911975100014	-	-
UNIVERSITE LE HAVRE NORMANDIE	19762762300097	-	-
UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD (UBS)	19561718800600	-	-
UNIVERSITE POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE (UPHF)	13002574500014	-	-
UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL	13002612300013	-	-
UNIVERSITE DE LILLE	13002975400012	-	-
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600012	-	-
UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III	19311384200010	-	-

UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE	19761904200017	-	-
UNIVERSITE COTE D'AZUR	13002566100013	-	-
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE (URCA)	19511296600799	-	-
UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE	19141408500016	-	-
UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE	19421095100423	-	-
CY CERGY PARIS UNIVERSITE	13002597600015	-	-
UNIVERSITE DE LA REUNION	19974478000016	-	-
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES	13002608100013	-	-
UNIVERSITE DE BORDEAUX	13001835100010	-	-
UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE	19781944400013	-	-
UNIVERSITE DE TOURS	19370800500478	-	-

▼ RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

Activités visées :

- Mise en œuvre de la politique commerciale définie
- Organisation du planning des ventes
- Développement d'un portefeuille clients
- Proposition d'actions commerciales pour dynamiser le chiffre d'affaires
- Rédaction des comptes rendus visite clients
- Gestion des règlements clients
- Réalisation de la veille commerciale

Compétences attestées :

- Avoir un bon relationnel dans le cadre de négociations commerciales avec un client
- Négocier avec la clientèle
- S'adapter aux évolutions du marché (produits/services)
- Maîtriser la différence entre produits et services
- Mettre en œuvre les processus de fabrication des produits techniques
- Maîtriser les normes de qualité
- Manager la qualité
- Gérer la relation client en cas d'impayé
- Maîtriser la rentabilité des actions proposées

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national. Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.

▼ BLOCS DE COMPÉTENCES

RNCP30163BC01 - Usages numériques

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> • Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe. 	

RNCP30163BC02 - Exploitation de données à des fins d'analyse

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> • Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation. • Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation. • Développer une argumentation avec esprit critique. 	

RNCP30163BC03 - Expression et communication écrites et orales

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> • Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. • Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère. 	

RNCP30163BC04 - Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none">• Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.• Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.• Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.	

RNCP30163BC05 - Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none">• Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.• Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.• Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.• Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.	

RNCP30163BC06 - Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none">• Avoir un bon relationnel dans le cadre de négociations commerciales avec un client• Négocier avec la clientèle• S'adapter aux évolutions du marché (produits/services)• Maîtriser la différence entre produits et services	

RNCP30163BC07 - Gestion et adaptation des processus de production

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none">• Mettre en œuvre les processus de fabrication des produits techniques	

RNCP30163BC08 - Application de la réglementation du secteur en matière de : qualité, hygiène, sécurité et environnement

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none">• Maîtriser les normes de qualité• Manager la qualité	

RNCP30163BC09 - Mise en œuvre des règles et procédures juridiques (contrats, propriété intellectuelle) et commerciales

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
• Gérer la relation client en cas d'impayé	

RNCP30163BC10 - Maîtrise des différentes dimensions de la gestion d'une organisation

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
• Maîtriser la rentabilité des actions proposées	

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

▼ SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

- G : Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles
- K : Activités financières et d'assurance
- I : Hébergement et restauration
- R : Arts, spectacles et activités récréatives
- C : Industrie manufacturière

Type d'emplois accessibles :

- Assistant commercial
- Chef de secteur
- Conseiller chargé de clientèle
- Assistant chargé développement produit
- Technico-commercial

Code(s) ROME :

- C1102 - Conseil clientèle en assurances
- D1401 - Assistanat commercial
- D1407 - Relation technico-commerciale
- D1406 - Management en force de vente
- C1201 - Accueil et services bancaires

Références juridiques des réglementations d'activité :

▼ VOIES D'ACCÈS

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation :

Le cas échéant, prérequis à la validation de la certification :

Pré-requis distincts pour les blocs de compétences :

Non

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
En contrat d'apprentissage	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après un parcours de formation continue	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
En contrat de professionnalisation	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Par candidature individuelle		X	-
Par expérience	X		Composition définie par le Code de l'éducation : article L613-4 modifié par la loi n°2016-1088 du 8 août 2016 - art. 78

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

▼ LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Aucune équivalence

▼ BASE LÉGALE

Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	<ul style="list-style-type: none"> - Arrêté du 22 janvier 2014 fixant les modalités d'accréditation d'établissements d'enseignement supérieur - 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 - 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 - Arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle - Arrêté du 27 mai 2014 fixant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle - Arrêté du 16 mars 2015 modifiant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle- - Arrêté du 30 juillet 2018 modifiant l'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 des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	UNIVERSITÉ GUSTAVE EIFFEL, arrêté du : 07/07/2021
-	Université Côte d'Azur (Nice), arrêté du : 25/05/2018
-	CY CERGY PARIS UNIVERSITE, arrêté du : 11/05/2020
-	<ul style="list-style-type: none"> Université d'Angers, arrêté du : 28/09/2017 Université de Bordeaux, arrêté du : 26/05/2018 Université de Bretagne Sud, arrêté du : 28/09/2017 Université de Caen Normandie, arrêté du : 07/02/2017 Université de Cergy-Pontoise, arrêté du : 03/07/2015 Université de Clermont Auvergne, arrêté du : 23/03/2017 Université de Haute Alsace - Mulhouse, arrêté du : 22/06/2018 Université de la Réunion, arrêté du : 24/07/2015 Université de Lille, arrêté du : 13/07/2015 Université de Lorraine, arrêté du : 19/02/2018 Université de Nantes, arrêté du : 19/07/2017 Université de Poitiers, arrêté du : 24/09/2018 Université de Reims champagne-Ardenne, arrêté du : 15/05/2018 Université de Rouen, arrêté du : 08/06/2017 Université de Tours, arrêté du : 22/05/2018 Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, arrêté du : 03/03/2016 Université d'Evry-Val-d'Essonne, arrêté du : 05/06/2015 Université du Havre, arrêté du : 08/06/2017 Université Grenoble Alpes, arrêté du : 11/07/2016 Université Jean Monnet - Saint Etienne, arrêté du : 28/06/2016 Université Jean-Jaures - Toulouse 2, arrêté du : 15/04/2016 Université Nice , arrêté du : 28/05/2018 Université Paris-Est créteil Val-de-Marne - Paris 12, arrêté du : 16/07/2015 Université Paris-Sud - Paris 11, arrêté du : 12/07/2016 Université Paul Sabatier - Toulouse 3, arrêté du : 01/06/2016 Université Polytechnique - Hauts de France - Valenciennes, arrêté du : 03/07/2015

Date d'échéance de l'enregistrement

01-01-2024

▼ POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Lien internet vers le descriptif de la certification :

Pour plus d'informations se reporter au site web des établissements.

Liste complète des organismes préparant à la certification

Fiche au format antérieur au 01/01/2019