



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

Code diplôme France compétences : **2503123G**  
Code RNCP : **30163**

OF UNION  
8 boulevard Dubreuil  
91400 ORSAY  
[contact@cfa-union.org](mailto:contact@cfa-union.org) / [www.cfa-union.org](http://www.cfa-union.org)

*Mobilité internationale du CFA UNION*



Cofinancé par le  
programme Erasmus+  
de l'Union européenne

# SOMMAIRE

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

# 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 :**

OF 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 02/09/2024 au 29/08/2025
- **Réunion d'information destinée aux stagiaires :**
- **Date de la rentrée universitaire :**  
12/09/2024

# 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](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

Communiquer en milieu professionnel	Emails professionnels, gestion de messagerie, executive Summary, compte-rendu de réunion, carte conceptuelle, synthèse, mémoire.	28 h
Maîtriser sa communication personnelle	Atelier théâtre. Présentation professionnelle de soi, Pitch, téléphone, entretiens.	28 h
Anglais conversationnel et des affaires	Se présenter, écrire des emails professionnels, décrire son entreprise et son travail, vendre un produit. Faire une présentation orale, pratiquer le téléphone, décrire un graphique / des aspects financiers, comprendre le fonctionnement d'un test standardisé type TOEIC.	56 h
Grands enjeux économiques	Compréhension des mécanismes économiques (français, européens et mondiaux), actualités économiques et financières.	21 h
Management et politique commerciale	Gestion et organisation des équipes commerciales: Comprendre le fonctionnement d'une équipe commerciale / Comprendre les principes du management d'une équipe commerciale / Comprendre les politiques mises en œuvre en matière de gestion des équipes commerciales / politique de formation / Politique de rémunération / évaluation du personnel / Politique de recrutement et de rémunération.	35 h
Démarche qualité	La culture de la qualité, l'approche processus, les normes de certification.	14 h
Droit des affaires	Introduction au droit des contrat, droit commercial, droit du travail et droit des sociétés.	28 h
Stratégie et Gestion financière	Comprendre la démarche stratégique, réaliser le diagnostic stratégique interne et externe de l'entreprise, identifier les facteurs clés de succès d'un domaine d'activité stratégique, proposer des choix stratégiques corporate et business pertinents dans la production et la distribution industrielles. / Choisir les modes de financement adaptés aux besoins d'exploitation et d'investissement de l'entreprise.	28 h
Marketing industriel	Présentation des notions fondamentales du marketing. Spécificités du marketing B to B. Marketing digital.	28 h
Prospection	Construire une stratégie de prospection et utiliser des techniques de prospection.	28 h
Négociation	Clefs stratégiques et tactiques de conduite de négociations.	28 h
Outils du commerce international	Panorama des principaux outils permettant l'optimisation du financement des exportations, en complément de l'offre commerciale. Incoterm, dédouanement, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by, escompte, affacturage, leasing, assurance-prospection, crédit acheteur, offset.	21 h
Processus Achat	Appréhender, le rôle stratégique des achats aujourd'hui dans l'analyse des besoins et demandes internes.	28 h
E-commerce	Présentation des règles du e-commerce: l'environnement web, conception, promotion et évaluation d'un site e-commerce, parcours client, législation. / Articulation avec le commerce traditionnel	28 h
Services orientés clients	Accompagnement et fidélisation du client. Du service après-vente aux nouveaux services à forte valeur ajoutée (solutions intégrées, contrats d'entretien, location de matériel, garanties) : optimiser l'expérience client dans les métiers du commerce industriel.	21 h
Outils informatiques pour la gestion de la relation client	CRM Eudonet, outils informatiques pour le technico-commercial (publipostage, tableaux croisés dynamiques...), veille informationnelle, travail collaboratif.	28 h
Projet tutoré	Projet transversal annuel : Événementiel, Réseaux des Anciens, entrepreneuriat, site internet... Accompagnement à la construction d'un projet professionnel. Suivi individuel et de groupe. Accompagnement à la réalisation d'un portfolio de compétences.	112 h
<b>TOTAL</b>		<b>560 h</b>

# Calendrier de la formation Rentrée 2024-2025

 université PARIS-SACLAY IUT DE CACHAN		<b>Licence professionnelle Technico-Commercial</b> <b>IUT de Cachan</b> <b>Année 2024 - 2025</b>				 Université Paris-Saclay Technico-Commercial iuTCachan	
36	lun 2 sept	ven 6 sept					
37	lun 9 sept	ven 13 sept				1	
38	lun 16 sept	ven 20 sept	2				
39	lun 23 sept	ven 27 sept					
40	lun 30 sept	ven 4 oct	3				
41	lun 7 oct	ven 11 oct					
42	lun 14 oct	ven 18 oct	4				
43	lun 21 oct	ven 25 oct					
44	lun 28 oct	ven 1 nov					Toussaint
45	lun 4 nov	ven 8 nov	5				
46	lun 11 nov	ven 15 nov	11 Novembre				
47	lun 18 nov	ven 22 nov	6				
48	lun 25 nov	ven 29 nov					
49	lun 2 déc	ven 6 déc	7				
50	lun 9 déc	ven 13 déc					
51	lun 16 déc	ven 20 déc	8				
52	lun 23 déc	ven 27 déc			Noël		
1	lun 30 déc	ven 3 janv			Jour de l'An		
2	lun 6 janv	ven 10 janv					
3	lun 13 janv	ven 17 janv	9				
4	lun 20 janv	ven 24 janv					
5	lun 27 janv	ven 31 janv	10				
6	lun 3 févr	ven 7 févr					
7	lun 10 févr	ven 14 févr	11				
8	lun 17 févr	ven 21 févr					
9	lun 24 févr	ven 28 févr					
10	lun 3 mars	ven 7 mars					
11	lun 10 mars	ven 14 mars	12				
12	lun 17 mars	ven 21 mars					
13	lun 24 mars	ven 28 mars	13				
14	lun 31 mars	ven 4 avr					
15	lun 7 avr	ven 11 avr	14				
16	lun 14 avr	ven 18 avr					
17	lun 21 avr	ven 25 avr	Pâques				
18	lun 28 avr	ven 2 mai				1er Mai	
19	lun 5 mai	ven 9 mai				8 Mai	
20	lun 12 mai	ven 16 mai					
21	lun 19 mai	ven 23 mai	15				
22	lun 26 mai	ven 30 mai				Ascension	
23	lun 2 juin	ven 6 juin	16				
24	lun 9 juin	ven 13 juin	Pentecôte				
25	lun 16 juin	ven 20 juin	17				
26	lun 23 juin	ven 27 juin					
27	lun 30 juin	ven 4 juil					
28	lun 7 juil	ven 11 juil					
29	lun 14 juil	ven 18 juil	Fête Nationale				
30	lun 21 juil	ven 25 juil					
31	lun 28 juil	ven 1 août					
32	lun 4 août	ven 8 août					
33	lun 11 août	ven 15 août					Assomption
34	lun 18 août	ven 22 août					
35	lun 25 août	ven 29 août					

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	<b>Niveau 6</b>
	Code(s) NSF	<b>312 : Commerce, vente</b>
	Formacode(s)	<b>34581 : Technico-commercial</b>
	Date d'échéance de l'enregistrement	<b>01-01-2025</b>

### ▼ CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	SIRET	Nom commercial	Site internet
UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE	19941111700013	-	-
NANTES UNIVERSITE	13002974700016	-	-
UNIVERSITE PARIS-SACLAY	13002602400054	-	<a href="https://www.universite-paris-saclay.fr/">https://www.universite-paris-saclay.fr/</a>
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"> <li>• 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.</li> </ul>	

### RNCP30163BC02 - Exploitation de données à des fins d'analyse

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> <li>• Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.</li> <li>• Développer une argumentation avec esprit critique.</li> </ul>	

### RNCP30163BC03 - Expression et communication écrites et orales

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

#### RNCP30163BC04 - Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

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

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

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

#### RNCP30163BC06 - Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation

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

#### RNCP30163BC07 - Gestion et adaptation des processus de production

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

#### 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"><li>• Maîtriser les normes de qualité</li><li>• Manager la qualité</li></ul>	

## 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"> <li>- Arrêté du 22 janvier 2014 fixant les modalités d'accréditation d'établissements d'enseignement supérieur</li> <li>- 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</li> <li>- 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</li> <li>- Arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle</li> <li>- Arrêté du 27 mai 2014 fixant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle</li> <li>- Arrêté du 16 mars 2015 modifiant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle-</li> <li>- 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</li> </ul>

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"> <li>Université d'Angers, arrêté du : 28/09/2017</li> <li>Université de Bordeaux, arrêté du : 26/05/2018</li> <li>Université de Bretagne Sud, arrêté du : 28/09/2017</li> <li>Université de Caen Normandie, arrêté du : 07/02/2017</li> <li>Université de Cergy-Pontoise, arrêté du : 03/07/2015</li> <li>Université de Clermont Auvergne, arrêté du : 23/03/2017</li> <li>Université de Haute Alsace - Mulhouse, arrêté du : 22/06/2018</li> <li>Université de la Réunion, arrêté du : 24/07/2015</li> <li>Université de Lille, arrêté du : 13/07/2015</li> <li>Université de Lorraine, arrêté du : 19/02/2018</li> <li>Université de Nantes, arrêté du : 19/07/2017</li> <li>Université de Poitiers, arrêté du : 24/09/2018</li> <li>Université de Reims champagne-Ardenne, arrêté du : 15/05/2018</li> <li>Université de Rouen, arrêté du : 08/06/2017</li> <li>Université de Tours, arrêté du : 22/05/2018</li> <li>Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, arrêté du : 03/03/2016</li> <li>Université d'Evry-Val-d'Essonne, arrêté du : 05/06/2015</li> <li>Université du Havre, arrêté du : 08/06/2017</li> <li>Université Grenoble Alpes, arrêté du : 11/07/2016</li> <li>Université Jean Monnet - Saint Etienne, arrêté du : 28/06/2016</li> <li>Université Jean-Jaures - Toulouse 2, arrêté du : 15/04/2016</li> <li>Université Nice , arrêté du : 28/05/2018</li> <li>Université Paris-Est créteil Val-de-Marne - Paris 12, arrêté du : 16/07/2015</li> <li>Université Paris-Sud - Paris 11, arrêté du : 12/07/2016</li> <li>Université Paul Sabatier - Toulouse 3, arrêté du : 01/06/2016</li> <li>Université Polytechnique - Hauts de France - Valenciennes, arrêté du : 03/07/2015</li> </ul>

Date d'échéance de l'enregistrement	01-01-2025
-------------------------------------	------------

### ▼ 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