



---

Faculté des Sciences de l'Homme et de l'Environnement

---

Dossier de demande d'habilitation des  
formations de niveau Licence Professionnelle  
pour la contractualisation 2010-2013

FICHE RNCP

---

Licence Professionnelle  
Commerce

---

*Année 2008*

## RESUME DESCRIPTIF DE LA CERTIFICATION (FICHE REPERTOIRE)

### Intitulé (cadre 1)

Licence Commerce Spécialité : **Commercialisation des biens et des services industriels**

### Autorité responsable de la certification (cadre 2)

Université de La Réunion

### Qualité du(es) signataire(s) de la certification (cadre 3)

Président de l'Université

### Niveau et/ou domaine d'activité (cadre 4)

Niveau : II (Licence)

Code NSF : /

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétences acquis (cadre 5)

A l'issue de cette formation le candidat peut être amené à effectuer les tâches suivantes :

- Prospecter l'ensemble du marché potentiel (fichiers clients et clients virtuels).
- Commercialiser des produits industriels (biens d'équipement...) plutôt standardisés ou des produits adaptables aux différents besoins des clients
- Lancer ou répondre aux appels d'offre pour obtenir des contrats concernant la réalisation de projets industriels particuliers
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Assurer une assistance technique auprès des clients, ainsi qu'un service après-vente
- Evaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux impératifs de coût, de délais, de qualité, de quantité.
- Négocier les meilleures conditions en tenant compte des objectifs techniques et commerciaux
- Assurer l'interface entre les fournisseurs, la production, la commercialisation et la recherche-développement

Compétences ou capacités évaluées :

- Élargissement de leur champ de référence par l'étude des mécanismes des marchés européens et asiatiques.
- Pratique de l'anglais des affaires.
- Notion de chinois (mandarin).
- Élargissement du champ culturel par les techniques d'expression et de communication commerciale avec une approche interculturelle
- Compléter la formation déjà reçue en 1er cycle ou remettre au niveau une formation plus ancienne.
- Offrir aux étudiants la connaissance des dernières innovations dans chaque enseignement.
- Fournir aux étudiants les outils méthodologiques et sources d'informations pour entretenir leur bagage technique.
- Formation aux éléments de gestion

- Connaître les principes fondamentaux qui aboutissent aux résultats économiques et financiers de l'entreprise.
- Comprendre les éléments constitutifs des coûts
- Négocier en intégrant les problématiques de résultats.
- Savoir utiliser des logiciels informatiques de traitements de données et savoir accéder rapidement à de l'information pertinente par les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).
- Permettre aux étudiants en particulier issus de formation technique et/ou scientifique d'élargir leur définition du produit ou service.
- Permettre aux étudiants de passer d'une logique technique à une logique mercatique.
- Préparer les étudiants et les entraîner à la négociation sur des marchés industriels dans un environnement complexe
- Faire participer les étudiants aux masters de négociation commerciale et à l'entraînement par des professionnels sur des scénarios issus de cas réels d'entreprise

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat (cadre 6)

Secteurs d'activités : Industrie de biens et de services

Types d'emplois accessibles :

Acheteur ou Vendeur de biens et de services industriels

Technico-commercial (sédentaire ou itinérant)

Chef de produit

Responsable logistique

Responsable qualité

Codes des fiches ROME les plus proches (5 au maximum) : 53311, 33111

Réglementation d'activités :

### Modalités d'accès à cette certification (cadre 7)

Descriptif des composantes de la certification :

UE1 : Culture Générale

UE2 : Actualisation des compétences technologiques / méthodologie

UE3 : Analyse Quantitative

UE4 : Stratégies commerciales et industrielles

UE5 : Techniques de négociation

UE-6 : Projet tutoré

UE7 : Stage en entreprise (12 semaines)

Le bénéfice des composantes acquises est de 4 ans

Conditions d'inscription à la certification	Oui	Non	Indiquer la composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Le jury comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels en relation avec le champ de formation et de compétence de la Licence Professionnelle
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		Idem
En contrat de professionnalisation	X		Idem
Par candidature individuelle	X		
Par expérience <i>Date de mise en place : 2009</i>	X		Le jury VAE est composé de : - Un président de jury (le responsable pédagogique du diplôme) - 2 professionnels - 2 enseignants universitaires

### Liens avec d'autres certifications (cadre 8)

### Accords européens ou internationaux (cadre 9)

Néant

Néant

### Base légale (cadre 10)

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) : [arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle publié au JO du 24/11/99](#)

Références autres :

### Pour plus d'information (cadre 11)

Statistiques : [www.univ-reunion.fr/formations](http://www.univ-reunion.fr/formations)

Autres sources d'informations :

Lieu(x) de certification : [Le Tampon](#)

Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur : [Université de la Réunion UFR Sciences de l'Homme et de l'Environnement](#)

Historique :

### Liste des liens sources (cadre 12)

Site Internet de l'autorité délivrant la certification  
<http://www.univ-reunion.fr>