Mise à jour : 28.06.2022

Licence Professionnelle DEG Commerce, option Commerce et vente appliqués à l'industrie, formation de technico-commerciaux

NIVEAU DE CERTIFICATION VI

NIVEAU FRANÇAIS II

FAMILLE
Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME
M1102 : Direction des achats M1101 : Achats

CODE NSF
312 Commerce, vente

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à proposer, en collaboration avec les services de production, les bureaux d'études, des solutions techniques afin d'adapter les produits à la demande de la clientèle. Ils prospectent, gèrent et développent un portefeuille de clients, industriels ou de la grande distribution. Ils assurent le suivi des ventes, exploitent les données commerciales, conseillent, informent et apportent une assistance technique sur les produits de l'entreprise.

Ils prospectent de nouveaux marchés, et participent au chiffrage, à la négociation commerciale des contrats. Leur champ d'activité s'étend des produits standards jusqu'au sur mesure.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- prospecter les marchés
- évaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux besoins en matières premières, produits élaborés, ou semi
- élaborés ou en services nécessaires à la production de l'entreprise

Voie d'accès

- Formation Initiale
- Apprentissage
- Formation continue

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Candidature individuelle
- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Université du Havre

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Technico-commercial(e)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022