Mise à jour : 28.06.2022

Licence Professionnelle DEG Commerce, spécialité Commerce B to B en milieu industriel

NIVEAU DE CERTIFICATION VI

NIVEAU FRANÇAIS II

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

D1407 : Relation technico-commerciale M1101 : Achats

CODE NSF

312 Commerce, vente

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à allier des compétences techniques d'ordre commercial, managérial et organisationnel, avec une certaine autonomie de réflexion et capacité d'analyse pour identifier la meilleure réponse à une problématique posée. Cette capacité d'interprétation et de création doit lui permettre d'évoluer rapidement vers des fonctions de conception et mise en œuvre opérationnelle et des fonctions d'encadrement commercial.

Ce diplôme développe une double compétence associant aptitudes commerciales et maîtrise technique afin de répondre aux exigences de la gestion de projets commerciaux, de la négociation et de la vente d'entreprise à entreprise.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Concevoir et mettre en place une démarche marketing et commerciale dans un environnement industriel,
- Elaborer, mettre en place et suivre une offre commerciale,
- Etre capable de négocier les achats et ventes,
- Répondre au besoin technique formulé par un client industriel ou exprimé par un service de l'entreprise,
- Etre capable de présenter aux clients industriels une solution élaborée si besoin par les services techniques de l'entreprise et de négocier une solution
- Réaliser la vente des différents produits et services auprès de clients et gérer, en interne, les éventuelles incidences,
- Etre capable de communiquer sur le plan technique et commercial en langue anglaise,
- Mettre en oeuvre les techniques de gestion de projet, de l'élaboration d'un cahier des charges

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

détaillé aux états d'avancement et à la finalisation du projet,
- Utiliser les outils nécessaires à la gestion de projet (MS PROJECT), à la gestion de la relation clients (CRM), à l'élaboration de devis et statistiques (Excel),
- Mettre à disposition son expertise dans la commercialisation de services complexes,
- Négocier et suivre les contrats notamment pour les caractéristiques techniques, les prix, les délais de réalisation des commandes,
- Animer et encadrer une équipe de travail

Voie d'accès

- Formation Initiale
- Apprentissage
- Formation continue
- Candidature individuelle
- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Université de Savoie

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Assistant(e) commercial(e)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022