Mise à jour : 28.06.2022

Licence Professionnelle DEG Commerce, option Technico-commercial

NIVEAU DE CERTIFICATION VI

NIVEAU FRANÇAIS II

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

D1407 : Relation technico-commerciale D1406 : Management en force de vente D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises M1705 : Marketing

CODE NSF

312 Commerce, vente

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à prendre en charge des missions pouvant avoir une dimension commerciale internationale. En tant que technico

- commercial, il participe aux achats industriels, à la logistique et/ou à la communication commerciale. Il effectue par ailleurs une veille économique, stratégique et concurrentielle.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de mettre en œuvre un ensemble de technique de vente depuis l'identification de la clientèle, la démonstration des produits et apportant une conviction permettant de réaliser un vente pour enfin en contractualiser le contenu.

Voie d'accès

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

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Organismes certificateur

- Université du Maine

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Télévendeur(euse)
- Technico-commercial(e)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022